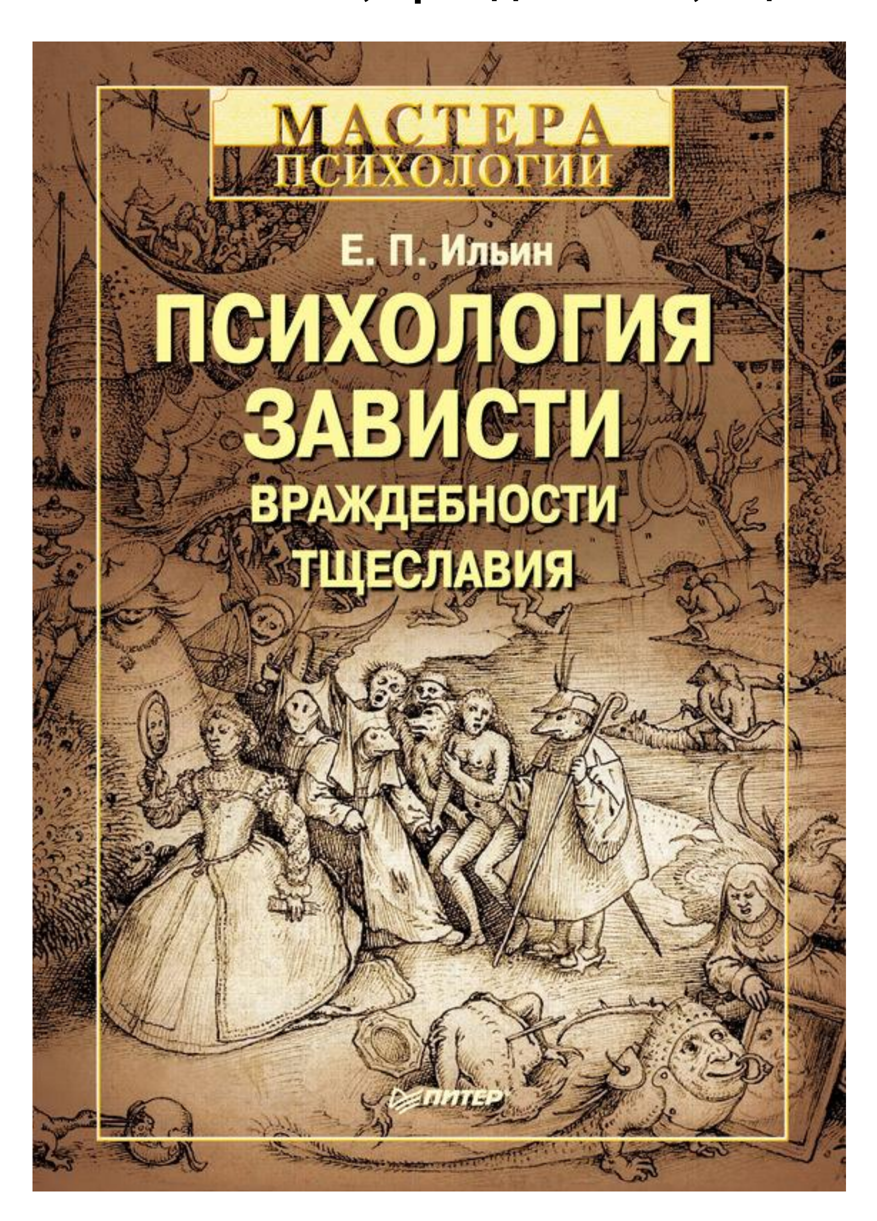
Евгений Павлович Ильин
Психология зависти, враждебности, тщеславия



«Психология зависти, враждебности, тщеславия»: Питер; Санкт-Петербург; 2014
ISBN 978-5-496-00712-2

Аннотация

Новая книга мастера психологии профессора Е. П. Ильина посвящена ключевым вопросам психологии зависти, враждебности, тщеславия. Тема раскрыта максимально полно. Особое внимание уделено проблеме гордыни и честолюбия в современном обществе. В конце пособия приведены полезные методики и подробный библиографический список.

Издание предназначено для психологов, педагогов, социологов, представителей смежных специальностей, а также студентов вузовских факультетов соответствующих профилей.

Евгений Павлович Ильин
Психология зависти, враждебности, тщеславия

Предисловие

Написать эту книгу меня побудили два обстоятельства. Во-первых, отсутствие обобщающих работ по теме зависти и ее спутников — тщеславия и вражды; в отечественной психологии имеются лишь отдельные статьи немногочисленных авторов (К. Муздыбаев, Ю. В. Щербатых, Т. В. Бескова). Во-вторых, захотелось попытаться разобраться в самом феномене зависти. Это только на первый взгляд в зависти все кажется ясным и понятным. На самом же деле вопросов много, а внятных ответов мало или, наоборот, так много, что можно запутаться, где же истина. Не поленитесь, прочитайте текст сочинения, приведенный ниже.[1] В нем обозначены многие болевые точки проблемы зависти: что считать завистью, откуда она берется, как с ней бороться и всегда ли это надо делать? Может быть, и вы, читатель, размышляя о сущности и природе зависти, тоже сомневаетесь в правильности своих рассуждений.

Зависть — не порок?

(Сочинение ученицы IV класса О.)

Предложенная тема очень сложная. Конечно, и мне, еще почти ребенку, подростку, это чувство знакомо. Если я правильно его понимаю. Можно было бы ограничиться коротким рассказом о своих маленьких, детских завистях. Например, зависти к тем девочкам, которые выше меня ростом. Но я ведь еще могу подрасти? Я же еще совсем подросток. И расти мне еще можно лет до 25. Так говорит мой дедушка. А впрочем, не такого я уж и маленького роста. Нормальная.

Какое же это чувство роста, которое превращают человека в злюку? Нет, это не зависть.

Или зависть к тем девочкам, которые лучше, чем я, учатся? Но это же не то, чего нельзя побороть в себе? Часто это всего лишь лень или расхлябанность. И преодолеть это — полностью в моих руках. Надо только стать дисциплинированнее и больше времени уделять учебе, внимательнее быть на уроках, проявлять любознательность и не стесняться задавать вопросы друзьям-одноклассникам и учителям. Интересоваться чем-то еще кроме того, что нам в школе рассказывают, чему учат и задают для самостоятельной работы. Для этого есть старшие: мои родители и особенно моя бабушка и, конечно же, дед. Он — просто ходячая энциклопедия и просто очень хороший дед. Ну, конечно же, и Интернет.

Завидовать тому, у кого большие дома, большие автомобили и много денег? Ну, это серьезнее. Тем более каждый раз, включая телевизор, видишь бесконечные фильмы-сериалы про высокомерие богатых и мучения и страдания бедных. Богатый, он всегда или очень умный, или очень большой бандит и вор, все у всех укравший и убивший. Там всегда рассказывают, что бедный — это значит не мог, не успел, дурак, слабак. Конечно, жизнь нас разделила и на богатых, и на бедных.

Мы небогатые. Но у меня хорошая семья. У меня есть сестричка Даша и брат Никитушка. Я их люблю, и они меня тоже. Нас любят родители, бабушки и дедушка. Мы их тоже любим. У нас есть все нужное и необходимое. И папа, и мама много работают. Нам хватает. И, как говорит бабушка, «хорошо — не когда много, а когда хватает». Так что богатство — тоже не особый повод завидовать. Вот вырасту, буду много и хорошо работать и буду богатой… Может быть…

---

[1] Боюсь обидеть школьницу О., но мне кажется, что это «сочинение» — мистификация; на самом деле это эссе, написанное с некоторой иронией журналисткой, этакий призыв к ученым, чтобы они помогли обывателям разобраться с этой проблемой.

Надо бы и у сестрички Дашеньки спросить о зависти. Как мне кажется, она иногда мне завидует. Или я ей? Она гораздо организованнее и собраннее меня. Такой маленький начальник. Быстрее считает и вообще быстрее соображает. Вот и зависть появилась… Но она же добрая, сестринская, правда? Я иногда хочу быть такой, как Даша. А потом думаю, пусть мы с ней лучше будем разные. И бабушка с мамой так говорят.

Так что, если честно, по своей маленькой жизни и небольшим годам, не нахожу ответа на вопрос: зависть — это…

Надо бы поспрашивать и старших. У мамы, бабушки и деда. Отец занят, его я не буду беспокоить. Пусть отдыхает. Завтра ему на работу. Будет нам богатство добывать.

Дед сказал: «Две помещающиеся на шкале зависти крайности называются “черной” и “белой”. По мнению специалистов в области поведения, “черная” зависть — это отрицательное и болезненное чувство, которое приводит к озлоблению и самоуничтожению. Те, кто испытывают ее, считают, что с ними поступают несправедливо. Эта разновидность зависти очень прочна и обычно образуется в детском возрасте. Она приводит к хроническому чувству неполноценности и отчаянию. “Черная” зависть в конечном счете переходит в разрушительную ненависть, которая обращается против самого себя. В противоположность этому “белая” зависть действует подобно допингу. Она окрыляет, так как вызывающая зависть личность неожиданно становится образцом для подражания. Такой человек не мучается из-за успехов другого, а восхищается им, и это побуждает его к активности. Таким образом, “белая” зависть может вызвать желание перемен и стимулировать творческую деятельность».

Слишком сложно. Не поняла. Особенно про то, что зависть образуется в детском возрасте.

Я-то как раз думаю, что самые счастливые на свете люди — дети. И бабушка с мамой так говорят.

Он, дед, такой — как скажет, совсем запутаешься. Но это у него не от желания запутать. Просто на некоторые мои вопросы, как он говорит, надо много времени, да и подрасти мне не мешало бы.

Бабушка сказала: «Зависть — один из семи библейских грехов». Надо у мамы попросить Библию и почитать.

Мама сказала: «Зависть — это двигатель прогресса». Позже обещала рассказать подробнее. Но пока не очень понятно. Ой! Как все сложно! Совсем я запуталась…

У меня нет собственного ответа на этот вопрос.

Я знаю, что хоть у меня и нет отличного голоса и абсолютного слуха, я в ванной пою, с радостью рисую. Люблю своих школьных друзей. Никому не желаю испытать несчастье, потерпеть неудачу, ни на кого не клевещу. Короче, я никому не желаю, чтобы он лопнул от зависти.

Устала я что-то от этих мыслей. Или лучше поспать? Во сне точно нет зависти. Там все счастливые. Так я думаю…

Так что такое зависть? Я не знаю точно. Вот вырасту и тогда, может быть, с завистью познакомлюсь поближе. Но лучше бы не знакомиться.

По материалам Интернета (maxpark.com/community/129/content/1765738)

Действительно, до сих пор есть ученые, считающие, что зависть бывает только «черной», а вместо «белой» зависти предлагают говорить о соревновательности, состязательности, с чем я решительно не согласен. И хотя издавна зависть считается одним из семи смертных грехов, мне захотелось отстоять право людей завидовать, но не из чувства вражды, а от восхищения достижениями других и понимания невозможности достичь того же. То же желание двигало мной и при рассмотрении личностных особенностей, провоцирующих возникновение зависти. С точки зрения христианской морали грехом являются и гордость, и честолюбие. Но неужели греховно гордиться своей родиной, своей

спортивной командой, да и самим собой, если этого заслуживаешь? Зачем путать гордость и гордыню, честолюбие и тщеславие? Все это вопросы, требующие рассмотрения, чтобы в «пылу» смирения и скромности, на чем настаивают церковные проповедники, не потерять мотиваторы, помогающие человеку совершенствоваться, достигать вершин в творчестве, науке, спорте и других сферах деятельности.

В этой книге я еще раз хотел показать, что даже ученые, занимающиеся изучением человека, не всегда адекватно оценивают те или иные его качества и поступки, разделяя их, как Владимир Маяковский, на «хорошие» и «плохие».[2] Ведь всякое «хорошее», доведенное до абсурда, превращается в «плохое» («лучшее — враг хорошего»), а «плохое» в ряде ситуаций становится необходимым, чтобы выжить. Наша привычка во всем видеть только либо «белое», либо «черное» не отражает реальность. В народе говорят «нет худа без добра», а можно сказать и наоборот. Так же противоречив и сам человек. В нем сочетаются и добро, и зло, что хорошо отразил скульптор Эрнст Неизвестный в памятнике на могиле Н. С. Хрущева: на постаменте линии из белого мрамора чередуются с линиями из черного мрамора. Думаю, что такие постаменты можно поставить на могиле каждого человека. Святые существуют только в нашем воображении.

Центральным вопросом в книге является зависть как явление. Однако нельзя было пройти мимо других вопросов, имеющих отношение к зависти. Это прежде всего вражда, проявляемая различно по отношению к объекту зависти. Это и личностные качества, провоцирующие возникновение зависти и вражды, которые я уже упомянул выше, — неудовлетворенные тщеславие и гордыня. При обсуждении этих вопросов я старался теоретические рассуждения подкрепить эмпирическими данными, полученными в исследованиях, а также обобщить практические рекомендации психологов по коррекции негативных сторон «черной» зависти, касающихся как ее объекта, так и субъекта.

В книге приведен обширный список отечественной и иностранной литературы по рассмотренным вопросам и методики, которые могут быть использованы психологами в практических целях.

Введение

Только тот может считать себя свободным от зависти, кто никогда не изучал себя.
Гельвеций

Завистники умирают, но зависть — никогда.
Мольер

В древнегреческой мифологии Зависть — дочь океаниды Стикс и Палланта (сына титана Крия), сестра богини победы Нике, Силы и Мощи. Поэтому Зависть всегда и везде сопровождает свою сестру — крылатую и ясноокую Победу.

Греки представляли зависть то в виде демона Фтоноса, предстающего в мужском обличии, то как уродливую, грязную и косоглазую старуху, с отвисшей грудью, с терниями на голове и змеями в руках, гложущую собственное сердце или внутренности, со змеями в волосах, подобно горгоне Медузе, с длинными желтыми зубами, покрытыми плесенью, с высунутым наружу раздвоенным языком, с которого капает яд; ее посох увит колючим шиповником:

---

[2] Это касается и альтруизма/эгоизма, о чем я писал в предыдущей книге. См.: Ильин Е. П. Психология помощи. СПб.: Питер, 2013.

…худоба истощила все тело,
Прямо не смотрят глаза, чернеют зубы гнилые;
Желчь в груди у нее, и ядом язык ее облит.

Овидий. «Метаморфозы», 2:768

Зависть живет в пещере, грязной и черной от запекшейся крови. Нора чудовища расположена в долине, куда не проникают лучи солнца и где не дует теплый ветер, а лишь клубится зловонный черный туман. Питается богиня исключительно змеиным мясом.

Зависть улыбается, только когда видит чужие несчастья, и никогда не спит, потому что ее всегда грызут мысли, что кому-то в этом мире хорошо. Больше всего мерзкое создание ненавидит, когда кто-то добивается успеха, потому что в этом случае она начинает чахнуть и иссыхать. Она является сама для себя наказанием: чем больше она беспокоит и гложет людей, тем больше разъедает сама себя.

Когда она покидает свою зловонную пещеру, чтобы сотворить очередную гадость людям, везде, где она проходит, вянут цветы и желтеет трава, а по округам разносится смрад от ее дыхания.

Несмотря на всю отвратительность богини, олимпийцы не чураются временами использовать ее в своих целях. Так, помощью Зависти воспользовалась однажды Афина, приказав той отравить ядом зависти сердце провинившейся перед грозной дочерью Зевса Аглавры.

Лукиан представляет Зависть как «изможденную и отвратительную, с пристальным пронзительным взглядом, высохшую, как при болезни»; она ведет Клевету или стоит в нищенских одеждах перед судьей.

Зависть иногда изображалась в виде человека верхом на собаке с костью в зубах.[3]

Зависть является основой многих легенд и мифологических сюжетов. Так, Прометей вызвал зависть богов, вылепив из земли человека; Меркурия, влюбившегося в Герсу, из зависти обманула ее сестра Аглавра; Психея (Апулей, «Метаморфозы», кн. IV–VI) возбудила своей красотой зависть Венеры; Адам, по одному из преданий, проявил мудрость в деле наименования животных, чем было доказано превосходство земного человека над небесными ангелами — отсюда зависть и вражда сатаны к человеку.

Притча о работниках на винограднике

Притча обличает человеческий порок зависти, учит, что нельзя мерять свои труды с трудами других людей и как надо сорадоваться со всеми делающими добро.

Царство Небесное подобно хозяину дома, который вышел рано поутру нанять работников в виноградник свой и, договорившись с работниками по динарию на день, послал их в виноградник свой; выйдя около третьего часа, он увидел других, стоящих на торжище праздно, и им сказал: идите и вы в виноградник мой, и что следовать будет, дам вам. Они пошли. Опять выйдя около шестого и девятого часа, сделал то же. Наконец, выйдя около одиннадцатого часа, он нашел других, стоящих праздно, и говорит им: что вы стоите здесь целый день праздно? Они говорят ему: никто нас не нанял. Он говорит им: идите и вы в виноградник мой, и что следовать будет, получите. Когда же наступил вечер, говорит господин виноградника управителю своему: позови работников и отдай им плату, начав с последних до первых. И пришедшие около одиннадцатого часа получили по динарию. Пришедшие же первыми думали, что они получат больше, но получили и они по динарию; и, получив, стали роптать на хозяина дома и говорили: эти последние работали один час, и ты сравнял их с нами, перенесшими тягость дня и зной. Он же в ответ сказал одному из них: друг! я не обижаю тебя; не

---

[3] Гравюра «Зависть», выполненная неизвестным мастером из региона Констанца ок. 1480–1490 гг. См.: Delter H.-G. Die Kunst der Intrige. Hamburg, 1966. S. 14.

за динарий ли ты договорился со мною? возьми свое и пойди; я же хочу дать этому последнему то же, что и тебе; разве я не властен в своем делать, что хочу? или глаз твой завистлив оттого, что я добр? Так будут последние первыми, и первые последними, ибо много званых, а мало избранных.

Евангелие от Матфея. Глава 20:1–16

Согласно еврейским легендам, прародительница Ева, совершившая грехопадение и охваченная завистью к безгрешности других творений, соблазняла животных тоже вкусить от «запретного плода».

В католическом богословии зависть считается одним из семи смертных грехов, поскольку предполагает убеждение в несправедливости установленного Богом порядка. Запрет на зависть появляется уже у Моисея в последней из десяти заповедей. Апостол Павел в послании к Галатам включает зависть в число «дел плоти», противопоставляемых им плодам Духа. Зависть в христианстве определяется как «скорбь о благополучии ближнего»/«печаль о благе ближнего». Этому греху в той или иной степени подвержены все люди.

В Средние века, когда мир воспринимался в аллегориях и символах, зависть изображалась в виде змеи, жабы, медузы, страшной старухи; ее считали порождением дьявола. Такие образы использовались художниками, например Джотто ди Бондоне (ок. 1305–1306), Жаком Калло (1592–1635), для изображения этого пагубного чувства, которое своим ядом отравляет души людей. Это обусловлено тем, что у любого человека всегда найдется какое-то количество потребностей, которые он не может удовлетворить, и амбиций, где его превосходят другие люди. На протяжении всей истории независимо от стадий культурного развития зависть оставалась фундаментальной проблемой существования людей. Г. Шек (2010) пишет: «В Библии мы читаем: “У него были стада мелкого и стада крупного скота, и Филистимляне стали завидовать ему. И все колодези, которые выкопали рабы отца его, Филистимляне завалили и засыпали землею”. В этом отношении человеческая природа мало изменилась со времен Ветхого Завета. Зависть к стаду соседа и нападение на его источник воды — рядовое событие, например, в сельских общинах современной Южной Америки» (с. 38).

После тех лиц, которые занимают самые высокие посты, я не знаю более несчастных, чем те, что им завидуют.

Мишель де Монтень

Зависть накидывается на самые высокие достоинства и щадит одну только посредственность.

Гастон де Левис

Зависть отражена в многочисленных пословицах. Например, в немецком сборнике пословиц, пишет Г. Шек, их насчитывается более двухсот.

«Позавидовал бобыль беспахотному»,
«Позавидовал плешивый лысому (шелудивому)»,
«Курица соседа всегда выглядит гусыней»,
«Зависть превращает травинку в пальмовое дерево»,
«Завистливый глаз и в метелке увидит пальмовую рощу»,
«Зависть смотрит на болото и видит море»,
«Завидущим глазам кажется, что из утиных яиц вылупятся лебеди»,
«Завидущим глазам и щука в пруду — золотая рыбка»,
«Завистник и ушами видит»,
«Завидущие глаза делают из мухи слона».

Наличие у человека чувства зависти многократно отражено в художественной литературе. Петрарка посвятил зависти целую главу в своем утешительном трактате «De remediis utriusque fortunae» (в русском переводе — «О средствах против всяческой фортуны») и назвал ее чумой, от которой не может защититься ни один способный человек. Дж. Мильтон писал о зависти в поэме «Потерянный и возвращенный рай». Зависть нашла отражение в произведениях Шекспира, Мольера, Свифта, Бальзака.

Наличие этого чувства показано и в отечественной литературе: зависть князя Андрея к славе Наполеона («Война и мир» Льва Толстого); зависть сормовского рабочего Голова к егерским кальсонам пленного поляка из рассказа Исаака Бабеля «Их было девять»; зависть старшего поколения к младшему (стихотворение Тютчева «Когда дряхлеющие силы нам начинают изменять…»), потому что у молодых больше возможностей, у них все впереди. Зависть проявляется и в творческих профессиях, хрестоматийный пример — зависть Сальери к гению Моцарта («Маленькие трагедии» Александра Пушкина). Недаром А. С. Пушкин говорил, что творческие люди делятся на Моцартов и Сальери.[4] Например, Шопенгауэр

---

[4] В истории смерти Моцарта много загадочного, но до сих пор в качестве первой всерьез рассматривается версия, озвученная А. С. Пушкиным. «Когда защитники итальянского композитора Антонио Сальери (1750–1825) утверждают, что у него “было все, а у Моцарта — ничего” и поэтому он не мог завидовать Моцарту, они лукавят. Да, Сальери имел надежный заработок, а после ухода с придворной службы его ждала хорошая пенсия. У Моцарта действительно ничего не было, ничего, кроме… гения. Однако уходил он из жизни не только в самый плодотворный в плане творчества год, но и в год, переломный для судьбы его и семьи, — он получил декрет о зачислении на должность, дающую материальную независимость и возможность спокойно творить. Одновременно из Амстердама и Венгрии пришли значительные, рассчитанные на долгое время заказы и договоры на новые сочинения.

Вполне возможной кажется в таком контексте фраза, произносимая Сальери в новелле Густава Николаи (1825): “Да, жалко, что от нас ушел такой гений. Но вообще-то музыкантам повезло. Проживи он еще, никто не пожаловал бы всем нам и куска хлеба за наши сочинения”.

Именно чувство зависти могло толкнуть на преступление Сальери. Известно, что чужие творческие удачи вызывали у него глубокое раздражение и стремление противодействия. Достаточно упомянуть письмо Людвига ван Бетховена от января 1809 г., в котором он жалуется издателю на происки врагов, “из которых первым является господин Сальери”. Биографы Франца Шуберта описывают интригу Сальери, предпринятую им с целью помешать гениальному «королю песен» получить всего-навсего место скромного учителя музыки в далеком Лайбахе.

Советский музыковед Игорь Бэлза (в 1947 г.) спросил у австрийского композитора Йозефа Маркса, действительно ли Сальери совершил злодейство. Ответ был мгновенным, без колебаний: “А кто же из старых венцев сомневается в этом?” По словам Маркса, его друг, историк музыки Гвидо Адлер (1885–1941), при изучении церковной музыки обнаружил в одном венском архиве запись исповеди Сальери от 1823 г., содержащую признание в совершении этого чудовищного преступления, с приведением подробных и убедительных деталей, где и при каких обстоятельствах давался яд композитору. Церковные власти не могли пойти на нарушение тайны исповеди и не дали согласия на предание этого документа гласности.

Сальери, мучимый раскаянием, пытался совершить самоубийство: он перерезал себе бритвой горло, но остался жив. По этому поводу остались подтверждающие записи в “разговорных тетрадях” Бетховена за 1823 г. Есть и другие упоминания о содержании исповеди Сальери и неудавшемся суициде.

Намерение покончить жизнь самоубийством созрело у Сальери не позже 1821 г., к тому времени он написал реквием на собственную кончину. В прощальном послании (март 1821 г.) Сальери просил графа Гаугвица отслужить в частной капелле заупокойную службу по нему и исполнить посылаемый реквием ради спасения его души, ибо “к моменту получения письма последнего уже не будет среди живых”. Содержание письма и его стиль свидетельствуют об отсутствии у Сальери психического заболевания. Тем не менее Сальери был объявлен психически больным, а его признание — бредом. Многие исследователи считают, что это было сделано во избежание скандала: ведь и Сальери, и Свитены были тесно связаны с правящим Габсбургским двором, на который в какой-то степени ложилась тень преступления. Умер Сальери в 1825 г., как явствует из свидетельства о смерти, “от старости”, причастившись Святых Даров (чего не удостоился Моцарт).

А теперь самое время вспомнить о трагедии Пушкина “Моцарт и Сальери” (1830 г.) и о гневных нападках некоторых европейцев на автора за то, что “не пожелал представить двух своих персонажей такими, какими они были в действительности”, за использование якобы легенды, очерняющей имя Сальери.

Во время работы над трагедией Пушкин написал статью “Опровержение на критики”, в которой высказался однозначно: “Обременять вымышленными ужасами исторические характеры и не мудрено и не великодушно. Клевета и в поэмах всегда казалась мне непохвальною”. Известно, что этот труд занял у поэта не один год: Пушкин тщательно собирал различные документальные свидетельства» (Ласкова Н. Б. По материалам

считает, что именно зависть заставляла немецких музыкантов на протяжении целого поколения отказываться признавать достоинства Россини.

Этот список можно продолжать практически бесконечно, но укажу лишь на несколько произведений, непосредственно раскрывающих тему зависти. Это роман «Зависть» Юрия Олеши о проблеме зависти в советском обществе; роман Эжен Сю «Фредерик Бастьен, зависть», в котором зависть раскрывается в психотерапевтическом ключе; повесть Германа Мелвилла «Билли Бадд, фор-марсовый матрос. Истинная история», содержащая литературный анализ проблемы зависти в человеческой жизни. Зависть рассматривается в утопическом романе английского писателя Л. П. Хартли «Справедливость налицо» и др.[5] Посредством своих произведений писатели пытались донести всю тяжесть данного чувства для всех, кто с ней сталкивается.

> В исторической ретроспективе понимание зависти как социальной реалии восходит к мифологии, где сделан акцент на ее сверхъестественном происхождении. «Семантика» зависти восходит к древневосточным религиозно-философским учениям, нашедшим свое отражение в таких произведениях, как Авеста, Артхашастра, Законы Ману. Формирование философских подходов к понятию «зависть» просматривается уже в конфуцианстве, даосизме, буддизме.
>
> Первые философские трактовки феномена зависти содержатся в трудах античных мыслителей — Ксенофонта, Демокрита, Антисфена Афинского, Платона, Аристотеля, Эпикура, Сенеки. В дальнейшем существенный вклад в разработку темы зависти внесли средневековые мыслители: Василий Великий, Григорий Богослов, Августин Аврелий.
>
> Анализу и изучению феномена и концепта зависти посвящено немало трудов новоевропейских мыслителей. Среди них сочинения Ф. Бэкона, Ф. де Ларошфуко, Т. Гоббса, Р. Декарта, Б. Спинозы, Б. Мандевиля, М. Монтеня, Ж.-Ж. Руссо, И. Канта, А. Шопенгауэра и др. Общим в интерпретации явления зависти у этих философов было понимание данной категории как атрибуции личности.
>
> ***Гусова В. А., 2006***

Тот, кто имеет от жизни больше, вызывал и, вероятно, всегда будет вызывать у людей, в основном неимущих, чувство зависти. От этого чувства человечеству вряд ли когда-либо удастся полностью избавиться. И святые могут впадать в зависть, говорил Иероним Стридонский.[6] Дело ведь не только в материальных и социальных различиях между людьми. Есть различия, обусловленные генетически: люди обладают разными способностями (а это, как известно, вызывает зависть к талантливым людям), разной внешностью (зависть к красивым), свойствами характера (зависть к упорным, трудолюбивым, смелым) и т. п.

Социологи установили, что 58 % мужчин испытывают чувство зависти к профессиональным успехам своей супруги; 67 % сотрудников обсуждают заработную плату других; 74 % не рады карьерному взлету сослуживцев.

Как пишет А. Ю. Согомонов (1990), наблюдая за современными нравами, нельзя не заметить, как сильно их точит зависть. Кажется, люди больше страдают не оттого, что живут плохо, получают мало, а оттого, что соседи живут лучше, получают больше. Неравенство многими из тех, кто находится на низшем пределе, воспринимается как личное оскорбление,

---

Интернета: www. istoria.ru).

[5] Олеша Ю. К. Зависть // Олеша Ю. К. Избранное. М.: Художественная литература, 1974; Sue E. Frederick Bastien: Envy. Boston, vol. 2 (оригинальное название (фр.): Eugène Sue. Frédéric Bastien). Leipzig, 1848; Мелвилл Г. Билли Бадд, фор-марсовый матрос. Истинная история // Мелвилл Г. Повести. М.: Художественная литература, 1977; Hartley L. P. Facial Justice. London, 1960; Elkann A., McEvan A. Envy. Pushkin Press, 2007.

[6] Иероним Стридонский — религиозный ученый, переводчик Библии (IV в.).

и они были бы рады низвести всех до своего уровня. Ориентация на потребительство, пишет А. Ю. Согомонов, не может не сопровождаться завистью, которая со все прогрессирующей силой засасывает человека в «гонку потребления». При этом постепенное стирание социально-классовых различий между людьми, по крайней мере во внешнем их проявлении, стимулирует дух конкуренции и чувство соперничества, что неизбежно приводит к столкновению честолюбивых личностей, активизирует зависть к людям «счастливой судьбы», к обладающим большим богатством и власть имущим.

> Зависть жива, она есть повсюду на этой земле, и все, что увеличивает гордость и радость других, заставляет ее страдать.
>
> ***Рега Э.***

В настоящее время усиливается влияние на жизнь людей тех социально-экономических процессов, которые приводят к увеличению материального неравенства в российском обществе, актуализирующего завистливое отношение к богатым. В связи с этим В. А. Гусова (2006) пишет: «Постепенное расслоение общества на богатых и бедных, обеспеченных и живущих за чертой бедности, существование имущественных различий между людьми, поляризация уровня и качества жизни представителей разных слоев общества стимулируют дух конкуренции и соперничества, активизируют чувство зависти к людям “другой судьбы”, “счастливой судьбы”, к их богатству, успеху. Сложившаяся социальная и социально-психологическая ситуация спровоцировала усиление этого чувства и способствовала повышению его влияния на отношения между людьми, расширив поле проявления зависти. Дух потребительства и прагматизма, пронизывающий жизнь современного человека и общества, соседствует с завистью, которая с все большей силой подчиняет все другие интересы человека его стремлению к достижению богатства или, во всяком случае, такого уровня жизни, который в обыденном сознании обозначается так: “живем не хуже других”. Усиление социальных различий между людьми, стимулирующее конкуренцию и соперничество, неизбежно приводит к столкновению честолюбивых побуждений личности, активизируемых завистью, часто не отражающей действительных потребностей человека» (с. 3). Поэтому не удивляют данные исследования Т. В. Бесковой (2010), согласно которым 86,2 % респондентов испытывали зависть и только 13,8 % утверждали, что они никогда никому не завидовали.

Зависть подобна зеркалу злой волшебницы, которое превращает все хорошее в плохое, радость окружающих — в собственное раздражение, успехи и преимущества других — в чувство собственной ущербности.

Вот почему изучение зависти, ее истоков и способов преодоления является актуальным для психологии и прежде всего для того ее раздела, который обозначается как психическое здоровье.

Начало рассмотрения чувства зависти было положено философами. Например, английский философ Джон Гей (1669–1745) в своем исследовании фундаментальных принципов добродетели и морали анализирует феномен зависти, рассматривая ее как дьявольскую страсть. О зависти писали Дж. Локк и Адам Смит; позже зависть рассматривали в своих трудах А. Шопенгауэр, И. Кант, Ф. Ницше и другие философы. В их работах зависть рассматривается как глобальное, универсальное, общечеловеческое явление; акцентируется внимание на ее деструктивных функциях, на представленности в различных сферах общения в виде «невыносимого» восхищения достоинствами другого человека, в стремлении обладать тем, что принадлежит другому и является предметом зависти, либо в желании отобрать, присвоить достижения другого.

Феномен зависти рассмотрен в работах видных психоаналитиков З. Фрейда, К. Абрахама, Г. Розенфельда, М. Кляйн, О. Кернберга и др. В классическом психоанализе зависть рассматривается в составе агрессивных влечений человека. З. Фрейд не считает зависть самостоятельным, требующим объяснения явлением. В его понимании переживание зависти естественно для человека, так что нет необходимости задаваться вопросом о ее

причинах. Для него зависть скорее служит реальной основой многих установок, которые приветствуются в обществе. С ее помощью Фрейд объясняет наведение порчи и «недобрый», завистливый глаз.

Зависть рассматривается в работах С. Кьеркегора (Kierkegaard, 1920–1930).[7] Он использует ее для объяснения некоторых типов поведения людей: внезапной перемены чувств, остракизма. Он считает зависть и глупость двумя величайшими общественными силами, господствующими прежде всего в провинции, где любимое времяпрепровождение — это «отталкивающее вожделение зависти». Кьеркегор указывает на роль зависти в вовлечении независтливых людей в классовый конфликт. Кто не завидует с нами, тот против нас! Он отмечает сложность положения человека, который не может или не желает завидовать: «И если кто-то из простых людей, чье сердце не знает тайной зависти к власти, почету и отличию сильных мира сего и кто отказывается поддаваться на соблазн извне, — если он без трусливого подобострастия и никого не боясь, но с искренним удовольствием почитает тех, кто выше его; и если иногда он бывает даже счастливее и радостнее, чем они, тогда и он тоже узнает угрожающую ему двойную опасность. Люди его собственного круга, возможно, отвергнут его как предателя».

Для А. Адлера зависть — агрессивная черта характера. Он видит в ней выражение чувства неполноценности. Соответствующее этому подходу определение зависти в рамках индивидуальной психологии звучит так: «Зависть — это мгновенный или продолжительный ответ на неравенство людей при недостаточной или нестабильной самооценке».

Впоследствии другие исследователи нередко принимали и развивали аналогичные концепции.

Отрицательное отношение общества и религии к зависти привело к тому, что люди предпочитают не признаваться ни себе, ни другим в ее наличии. Как пишет Г. Шек (2010), «человек может говорить о своей зависти только тогда, когда ситуация между участниками разговора, по крайней мере ее “официальная версия”, исключает возможности для настоящей, деструктивной, злобной зависти». Эта стыдливость охватила и ученых. Даже науки о поведении часто уклонялись от изучения феномена зависти и завистливого поведения, как если бы эти явления были табуированы и скрывали мотив зависти за такими концептами, как амбивалентность, агрессия, напряжение, соперничество, ревность и другими непрямыми описаниями. Так, в первой половине XX в. феномен зависти практически не рассматривался, свидетельством чему, пишет Г. Шек, является то, что в предметных указателях ведущих социологических и антропологических изданий (American Sociological Review, Vols. 1–25, 1936–1960; American Journal of Sociology, 1895–1947; Rural Sociology, Vols. 1–20, 1936–1955; The British Journal of Sociology, 1949–1959; American Anthropologist and the Memoirs of the American Anthropological Association, 1949–1958; Southwestern Journal of Anthropology, Vols. 1–20, 1945–1964) ни разу не встречается слово «зависть». Лишь иногда в этих журналах можно найти отдельные статьи с кратким описанием наблюдений по поводу зависти; несколько статей, в которых иногда упоминается зависть, попали в категорию «агрессия». Вытеснение проблемы зависти, пишет Г. Шек, очевидно связано с тем, что многие хорошо подготовленные к анализу этой проблемы авторы ощущали, что она неприятна, отвратительна, болезненна и политически взрывоопасна.

Не лучше обстояло дело с изучением проблемы зависти и у психологов. О. Брахфелд (Brachfeld, 1951), Л. Фарбер (Farber, 1951), М. Дэниельс (Daniels, 1964), например, удивлялись, почему психологи и психоаналитики обращают на зависть мало внимания; почему в их трудах о ней упоминается крайне редко, разве что под маской ревности и т. п.

Об этом же пишет и Е. В. Золотухина-Аболина (1989): «Есть проблемы, которые, пронизывая всю человеческую историю, остаются тем не менее как бы в тени. Являясь болевыми точками практической жизни, они редко становятся предметом теоретических

[7] Кьеркегор Серен (1813–1855) — датский философ, теолог, писатель.

размышлений. Ученые обходят их, быть может, считая не столь уж важными, недостойными специального анализа. Так не повезло теме зависти». Сказанное скорее можно отнести к отечественной психологии, так как за рубежом зависть изучалась и в итоге уже написан ряд монографий по этой проблеме (Schoeck, 1969; Mora, 1987; Salovey, 1991; Brown, 2002; Epstein, 2003; Westhues, 2004; Smith, 2008; Ninivaggi, 2010). Возможно, причиной отсутствия внимания отечественных психологов к проблеме зависти было то, что в не столь давнее время в нашей стране наличие зависти считалось недостойным советского человека. Лишь после крушения социализма о зависти стали писать ученые различных специальностей — философы (В. А. Гусова, 2006; К. Л. Ерофеева, 2008; Е. В. Золотухина-Аболина, 1989; А. Ю. Согомонов, 1998; 1990), социологи (Т. В. Бескова, 2010–2012; С. П. Колпакова, 1995; Г. Шек, 2010; Д. Т. Шупило, 1996) и психологи (Л. С. Архангельская, 2004, 2011; О. Р. Бондаренко, 2008; Н. В. Дмитриева, И. Б. Котова, В. А. Лабунская, 2004–2006; У. Лукан, 2006; К. Муздыбаев, 1997, 2001; Е. Е. Соколова, 2002; Е. Е. Соколова, Е. П. Аккуратова, 1991; Р. М. Шамионов, 2010; Ю. В. Щербатов, 2010 и др.). Однако до сих пор нет работ, в которых было бы сделано обобщение имеющихся исследований, различных взглядов на эту проблему, из-за чего в массовом, и особенно религиозном, сознании людей зависть в большинстве случаев остается безусловным грехом. Поэтому люди боятся признаться в наличии у себя зависти как в наличии чего-то постыдного и стараются не рассматривать ее в качестве мотиватора своего поведения: ведь это все равно, что признаться в собственной несостоятельности. Срабатывают механизмы психологических защит, в частности рационализация: «он этого не достоин…», или «это случилось только потому, что…», или проекция «это они завидуют…», «мир жесток и несправедлив, поэтому нужно делать все, чтобы победить…», — вариантов может быть много, но цель одна: спасти свою самооценку. Вследствие этого зависть чаще всего заметна всем, кроме того, кто завидует.

Такое отношение к зависти не совсем справедливо. Ряд мыслителей и ученых видят в зависти не только черное, но и белое и считают, что она приносит и пользу.

Глава 1
Зависть как чувство

1.1. Сущность зависти

Аристотель в «Риторике» определял зависть как боль, вызванную счастьем других. Р. Декарт и Б. Спиноза (1932) считали зависть видом ненависти, которая разрушает человека изнутри,[8] а Ф. Ларошфуко (1971) отмечал, что зависть еще непримиримее, чем ненависть.

По И. Канту (1965), зависть представляет собой злонравный образ мыслей, а именно досаду от того, что мы видим у других; это склонность воспринимать с неудовольствием благополучие других, хотя оно не наносит никакого ущерба благополучию завидующего. Зависть заслоняет наше собственное благополучие, потому что мы не умеем оценивать наше благо по его внутреннему достоинству, а делаем эту оценку наглядной, лишь сравнивая наше благо с благом других.

Согласно определению, данному в «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой, зависть — это «чувство досады, вызванное благополучием, успехом другого». В «Толковом словаре» под редакцией С. А. Кузнецова это определение несколько расширено: «Зависть — чувство досады, раздражения, вызванное превосходством, успехом, благополучием другого».

Кстати, в «Словаре немецкого языка» Гримма, изданном еще в XIX в., имелось

[8] Спиноза писал, в частности, что зависть «есть не что иное, как сама ненависть, поскольку она рассматривается располагающей человека таким образом, что чужое несчастье причиняет ему удовольствие, и наоборот, чужое несчастие причиняет ему удовольствие» (2004. С. 47).

определение зависти, мало отличающееся от определений, которые даются сегодня: зависть (neid) выражает «мстительное и мучительное для человека душевное состояние, недовольство, с которым он смотрит на процветание и преимущества других, злится из-за этого и, кроме того, желает, чтобы у него была возможность уничтожить их или владеть ими самому; синонимы: зложелательство, злоба, “дурной глаз”».

Замечу, что в этих определениях зависти ничего не говорится о том, хочет ли завистник иметь то, что имеет объект зависти. Игнорирование этого момента как одной из причин возникновения зависти особенно характерно для немецких социологов. Так, Г. Зиммель (Simmel, 1922) пишет, что завистливый человек при определенных обстоятельствах даже не стремится иметь то, чему он завидует, но ему нестерпимо, что этим обладает другой. Он становится болен от того, что у кого-то другого есть частная яхта, несмотря на то что у него ни разу в жизни не было желания даже ступить на борт корабля. Можно завидовать славе другого и не желать славы самому, пишет Зиммель. С этой точкой зрения согласен и немецкий социолог Г. Шек. Но тогда возникает вопрос: а чему же завидует человек, если то, чему он завидует, ему не нужно? Где же здесь основа для зависти? А она состоит в том, что нужна завистнику не яхта, а возможность, как у другого, иметь яхту, славу и пр. Без потребности иметь что-то зависть не возникает. Поэтому другие подходы к пониманию зависти, в которые включены потребности завистника, с моей точки зрения, более адекватны.

В «Энциклопедии религии и этики» (Encyclopedia o f Religion and Ethics, 1912) У. Л. Дэвидсон дает следующее развернутое определение: «Зависть — это эмоция, эгоистическая и злонамеренная по существу. Она направлена на людей и подразумевает неприязнь к человеку, который обладает тем, чего желает завистник, и желание причинить ему ущерб. В ее основе лежат эгоистическая жадность и неприязнь. В ней также есть сознание своей неполноценности по сравнению с объектом зависти и раздражение от этого. Я чувствую, что тот, у кого есть то, чему я завидую, имеет преимущество по сравнению со мной, и я возмущен этим. Следовательно, я радуюсь, если та вещь, которой я завидую, не приносит ему полного удовлетворения, и радуюсь еще больше, если она приводит к неудовлетворению и боли — ведь это уменьшает в моих глазах его превосходство и способствует моему самомнению. Поскольку зависть проявляет в завистливом человеке неудовлетворенные желания и указывает на чувство беспомощности в том смысле, что у него нет ощущения власти, которое дало бы ему обладание желанным объектом, она является болезненной эмоцией, хотя ей и сопутствует наслаждение, когда ее объект постигает несчастье» (цит. по: Г. Шек, 2010).

Один из классиков психоанализа М. Кляйн (1997) определяет зависть как гнев по поводу того, что другой человек владеет и наслаждается желаемым мной объектом. В этих определениях зависть рассматривается как эмоциональное состояние.

Однако не менее часто зависть понимается как неприязненное, враждебное отношение к успехам, популярности, моральному превосходству или преимущественному положению другого лица («Словарь по этике», 1983), т. е. как чувство. Да и в бытовом сознании под завистью чаще всего понимают неприязненное, враждебное отношение к богатству, успехам, популярности, способностям или социальному положению другого человека. В принципе, верны оба подхода, поскольку зависть может быть сиюминутной, как острый приступ, так и устойчивым долговременным отношением.

Г. Шек (2010) определяет зависть как социально-психологический конструкт/концепт, охватывающий целый ряд различных форм социального поведения и чувств.

Надо отметить, что зависть понимается психологами не однозначно. К. К. Платонов (1984) считает зависть чувством, структура которого включает соревнование, страдание от мысли, что у другого есть то желанное, чего у себя нет, и вызванную этим ненависть к нему. Л. А. Дьяченко и М. И. Кандыбович (1998) рассматривают зависть как социально-психологическую черту личности, проявляющуюся в недовольстве, недоброжелательстве по отношению к другим людям, которым сопутствует удача, которые достигли благополучия.

Они рассматривают зависть как порок, как признак ограниченности ума и мелочности характера. Однако если рассматривать зависть как устойчивую черту личности, то следует говорить уже о завистливости.

В словаре «Психология» (1990) зависть рассматривается как проявление мотивации достижения, при которой чьи-либо реальные или воображаемые преимущества в приобретении социальных благ (материальных ценностей, успеха, статуса, личных качеств) воспринимаются субъектом как угроза ценности собственного Я и сопровождаются аффективными переживаниями и действиями.

Немецкий социолог Г. Шек (2010) дает такое описание зависти, которое ближе к пониманию ее как чувства, отношения, чем эмоции, хотя смешение этих двух понятий у него все же наблюдается (см. выделенный текст ниже). Безусловная же его правота в том, что для живописца задача изображения зависти как чувства неразрешима; изобразить можно лишь эмоцию, возникающую по поводу зависти, или внешнюю ситуацию ее проявления, как это отображено на картине Босха. Если бы автор не озаглавил ее как «Зависть», то понять, в чем ее смысл, было бы затруднительно. Обращает на себя внимание и следующий его тезис: «В определениях [зависти] подчеркивается чувство враждебности, злобы и неприязни. В соответствии с ними зависть наличествует в случае “обиды и неприязни, вызванной созерцанием превосходства” <…> зависть может означать просто, что кто-то желал бы, чтобы он мог делать то же, что и кто-то другой» (с. 27). Следовательно, зависть может пониматься не только как грех и враждебность по отношению к объекту зависти.

Точка зрения

Строго говоря, такой вещи, как зависть, не существует. Есть люди, которые завидуют, и даже люди, которые склонны завидовать; мы можем наблюдать в себе и других эмоциональные побуждения, которые можно назвать чувством зависти, но невозможно испытать зависть как эмоцию или настроение так же, как мы чувствуем тревогу или грусть. Зависть в большей степени можно сравнить с состоянием, которое мы испытываем, когда боимся; мы завидуем чему-либо или кому-либо так же, как мы боимся чего-либо или кого-либо. Зависть — это направленное чувство; оно не может возникнуть без цели, без жертвы.

Зависть как таковая в конкретном смысле слова существует не больше, чем скорбь, радость, тревога и страх. Она состоит скорее из набора происходящих внутри человека психологических и физиологических процессов, которые указывают на определенные качества и которые, если их интерпретировать как части одного целого, совпадают со значением одного из этих абстрактных слов. В самых разных языках термин «зависть» резко отделяется от других похожих феноменов, однако показательно, насколько редко «зависть» была персонифицирована в изобразительном искусстве. Очевидно, что скорбь, радость и страх изобразить гораздо легче. Кроме того, зависть или завистливого человека нельзя показать безотносительно к кому-либо или чему-либо другому. Мы можем изобразить радостного человека или человека, раздавленного горем, но практически невозможно изобразить самого по себе так, чтобы каждый, кто смотрит на картину, немедленно понимал бы, что изображенный на ней — завидует. Для этого понадобилось бы нарисовать какую-нибудь сценку или использовать символы, связь которых с завистью очевидна всем, принадлежащим к данной культуре.

Шек Г., 2010. С. 20

В. Н. Куницына с соавторами (2001) пишет, что «зависть — это чувство, возникающее, когда индивид не имеет того, чем обладает другой человек, и страстно желает иметь этот предмет (качество, достижение, успех) либо лишить предмета зависти другого человека» (с. 224).

Т. В. Бескова (2011) считает, что при объяснении концепта зависти ведущей категорией должна стать категория «отношение». Она отмечает, что еще в концепции отношений

личности, выдвинутой А. Ф. Лазурским и разработанной В. Н. Мясищевым, основной акцент делается на том, что именно система отношений определяет характер переживаний личности, особенности восприятия действительности, характер поведенческих реакций на внешние воздействия.

Поэтому с позиции рассмотрения зависти только как деструктивного по своей сути отношения Т. В. Бескова (2011д) предлагает следующее ее определение: зависть — враждебное отношение к другому человеку, детерминированное его превосходством в значимых сферах, сопровождающееся негативными эмоциями, имеющими двунаправленный характер (на другого и на себя), комплексом негативных эмоций, снижением самооценки и желанием нивелировать прямо или косвенно это превосходство.

Таким образом, исходя из этих определений, зависть следует рассматривать как феномен, проявляющийся на трех уровнях: на уровне сознания — осознание более низкого своего положения, на уровне эмоционального переживания — чувство досады, раздражения или злобы из-за такого положения, и на уровне реального поведения — разрушение, устранение предмета зависти.

> Людям свойственно смотреть сердитыми глазами на новых счастливцев и ни от кого не требовать столько умеренности в пользовании фортуной, как от тех, кого они видели равными себе.
>
> ***Публий Корнелий Тацит***

> Когда восторгается злоба — это называется завистью.
>
> ***В. Гюго***

Однако все эти определения относятся только к «черной» зависти и при этом страдают одним недостатком: в них не говорится о самом главном, а именно почему у человека возникает досада, враждебное отношение к объекту зависти, почему достижение кем-то успеха воспринимается как угроза своему Я-образу. Эту причину одним из первых раскрыл немецкий философ и социолог М. Шелер (1874–1928): «Простое недовольство тем, что у другого есть желанная мне вещь, не является завистью; на самом деле оно служит мотивом, чтобы как-то приобрести желанный предмет или предмет, похожий на него, например с помощью работы, покупки, насилия или кражи. Только когда попытка получить его этими способами не удалась и привела к осознанию собственной беспомощности, действительно возникает зависть» (Scheler, 1955. P. 45). То, что обязательным условием возникновения зависти является не столько объективное отсутствие чего-то, сколько субъективная неспособность индивида обладать, достичь желаемого, признается и современными учеными (К. Муздыбаев, 2002; Mora, 1987). В. А. Лабунская в этой связи отмечает: «Безнадежность и зависть — это путники, идущие, взявшись за руки». Именно кажущаяся или реальная безнадежность, недостижимость (по крайней мере в данный момент) благ или качеств, принадлежащих другому, вызывает у человека зависть. Об этом писал еще Бэкон, говоря о типах людей, испытывающих зависть: это те, у кого нет никакой надежды когда-либо достичь желаемого.

> **Мнение оптимиста**
>
> Мы очень хотим это иметь, однако не имеем, потому что что-то нас в этом стремлении ограничивает. Ограничители могут быть разными. Во-первых, мы по какой-то причине не верим в то, что у нас это уже есть. Например, мечтаем о прекрасном принце на не менее прекрасном — желательно белом! — коне, не понимая, что давно и безответно влюбленный в нас одноклассник ничем не хуже сказочного героя. Во-вторых, не уверены в своих силах и сомневаемся, что у нас получится так же, как и у того, кому мы завидуем. Так бывает, когда подруга, записавшаяся на йогу, демонстрирует чудеса гибкости и растяжки, мы же, «любуясь» в зеркало на свои восемьдесят килограммов, внушаем себе, что никогда

не сможем повторить ее подвиг, хотя все, что от нас в этом случае требуется, — это попробовать самим. В-третьих, мы не знаем, как достичь того, чему мы завидуем. Тут классический пример — желание заработать много денег. «Но как же мне этого добиться? — думаем мы. — Профессия у меня неприбыльная, мужа-олигарха и наследства от американского дедушки тоже не предвидится». На самом деле способов разбогатеть много, нужно только найти свой путь (иногда для этого необязательно изобретать велосипед, достаточно почитать умные книжки) и начать что-то делать в выбранном направлении. Неосуществимых желаний не бывает. У человека не возникает неосуществимых желаний. Наше сознание рационально, и если мы чему-то завидуем (читай: мы этого хотим), значит, у нас есть для этого ресурс. Так, если толстушка с завистью смотрит на худощавую девушку, она может, приложив некоторые усилия, стать обладательницей такой же фигуры. Если, согнувшись в три погибели в маршрутке, пассажирка с грустью думает о том, как удобно ей было бы в собственном автомобиле, она способна сама на него заработать. А вот «отрастить» ноги от ушей девушка с ростом метр пятьдесят пять не может, поэтому такие дюймовочки крайне редко умирают от зависти, глядя на своих рослых сверстниц.

По материалам Интернета (Почему мы завидуем. 2012. 5 декабря)

Недостатком многих определений только как враждебного чувства по отношению к объекту зависти является и то, что в них нет места для «белой» зависти, сопровождаемой восхищением успехами другого человека, сожалением о невозможности достичь того же, а не враждебностью. Поэтому требуется более общее определение зависти, не зависимое от ее качества (цвета).

Зависть — это отношение (острое — как эмоция или долговременное — как чувство) к человеку, вызванное осознанием неосуществимости (вообще или в данный момент) желания иметь то же, что есть у другого человека, сопровождаемое разочарованием в своих достижениях вследствие своей несостоятельности, несовершенства.

А какую эмоциональную окраску получит это отношение (враждебность или восхищение) и какие при этом конкретные эмоции будут возникать у завидующего человека (сожаление, уныние, злость и др.), зависит от многих факторов — как внешних, так и внутренних.

1.2. Зависть и ревность[9]

Во многих случаях понятия «зависть» и «ревность» используются как синонимичные.

Толковые словари русского языка рассматривают ревность наряду с другими значениями — такими, например, как зависть, боязнь чужого успеха, опасение, что другой сделает лучше, мучительное желание безраздельно владеть чем-нибудь (В. И. Даль, 2002; «Толковый словарь…», 1994).

В «Словаре по этике» (1970, 1983) ревность рассматривается как «неприязненно-враждебное чувство по отношению к успехам, достоянию или популярности другого, а также по отношению к его самостоятельности в действиях и чувствах. Содержательно ревность определяется как стремление человека к тому, чтобы все — успехи, заслуги, расположение других людей — безраздельно принадлежало только ему» (1970. С. 262). Очевидно, что такое описание больше подходит к зависти, чем к ревности, хотя правда в том, что ревность может сопровождаться завистью и это является одним из обстоятельств, затрудняющих различение зависти и ревности. Неслучайно еще Спиноза писал, что «ненависть к любимому предмету, соединенная с завистью, называется ревностью» (2004. С. 51).

---

[9] Этому вопросу посвящено большое количество публикаций в англоязычной литературе (Spielman, 1971; Farber, 1976; Titellman, 1982; Farrell, 1989; Ben-Zeev, 1990; Parrott, 1991; Salovey, 1991; Salovey, Rodin, 1991; Salovey, Rothman, 1991; Vecchio, 1995; и др.).

Э. Рега (Raiga, 1932), посвятивший зависти целую книгу,[10] считает ревность матерью зависти и отмечает, что часто одну принимают за другую. Однако он полагает, что зависть охватывает большее поле, чем ревность. М. Кляйн (1997) же, наоборот, полагает, что ревность основана на зависти, а П. Сэловей и Д. Родин (Salovey, Rodin, 1986) предлагают обсуждать зависть как «ревность социального сравнения», понимаемую как желание превосходства в каком-то отношении. По мнению этих авторов, зависть и ревность имеют сходную природу — сравнение себя с более совершенными другими, заставляющее нас почувствовать, что мы «не на уровне». Разница лишь в том, что в первом случае сравнение происходит с объектом зависти («раз у меня нет того, что есть у него (красоты, материальных благ, статуса и т. п.), значит я хуже»), тогда как во втором случае сравнивают себя с соперником («если он предпочитает ее мне, значит я хуже»).

Ларошфуко разделял зависть и ревность, рассматривая ревность как установку, которая часто оправданна и разумна, потому что она стережет нечто, что мы имеем, но боимся потерять, в то время как зависть — это безумие, для которого процветание других невыносимо.

Ревность по сравнению с завистью определяется в словаре Вебстера как страх неверности или соперничества, но там также упоминается, что «ревнивый» может употребляться в значении «завистливый». В то же время там же говорится, что хотя зависть и ревность имеют много общего, но это совершенно разные эмоции. Ревность отличается от зависти тем, что в ней бесконечно больше злобы и страсти, а кроме того, меньше сдержанности. Ревность возникает из мнения человека о том, что должно быть его по праву; это не чувство неполноценности в чистом виде, как в случае зависти. Более того, у ревнивого человека имеется двусторонний источник раздражения и беспокойства: он взаимодействует не с одним соперником, а с двумя (индивидами или группами). Если я ревную к кому-то, это происходит потому, что он завоевал чувства третьего лица, на которые, по моему мнению, имею право я. Таким образом, я ненавижу не только узурпатора, но и человека, которого он соблазнил.

В четвертой главе своего труда «Социология» Г. Зиммель (Simmel, 1922), рассматривая различия между завистью и ревностью, определяет их так: «Там, где речь идет о достижении, мы будем говорить о зависти, а там, где речь идет о сохранении, — о ревности <…> Для человека, которого описывают как ревнивого, специфика состоит в том, что субъект верит в законность своих притязаний на владение, в то время как зависть интересует не право на владение, а его желанность» (с. 210). С этими тонко подмеченными Зиммелем различиями безусловно можно согласиться.

По мнению Т. В. Бесковой (2012б), обстоятельством, затрудняющим такую дифференциацию, является то, что сфера рассмотрения ревности, как и зависти, далеко выходит за рамки брачно-сексуальных и любовных отношений. Помимо эротической выделяют ревность, касающуюся остальных устремлений человека (профессий, занятий; неполовых родственных и дружеских отношений между людьми в науке, спорте, искусстве, политике и т. п.). К. Муздыбаев в этой связи пишет, что ревность может возникать между друзьями, среди студентов по отношению к преподавателю, среди сотрудников из-за расположения руководителя, между детьми за особое внимание со стороны родителей. Близкие ревнуют также друг друга к какому-либо занятию (спорту, работе и т. п.) — т. е. к

[10] В своей книге Э. Рега показывает источник зависти, ее связь с ревностью, обсуждает феномен «завистливого возмущения», а также рассматривает зависть и восхищение. Две главы посвящены различным формам сексуальной и несексуальной ревности. Далее он рассматривает проявление зависти в семье, среди друзей, в провинциальном городе, в определенных кругах в большом городе (среди адвокатов, врачей и хирургов, чиновников, военных, поэтов и писателей, художников и скульпторов), роль зависти в художественной критике, в академическом мире и между победоносными генералами. В трех главах речь идет о зависти при демократии, особенно о зависти масс и ее роли в надеждах социалистов. Наконец, он исследует зависть в религиозной жизни и на международном уровне. Заключительная глава посвящена социальной функции зависти.

чрезмерному, на их взгляд, увлечению (1997. С. 8). По мнению Т. В. Бесковой, именно эта сфера, а не брачно-сексуальная, создает определенные проблемы исследователям в дифференциации понятий «зависть» и «ревность».

Затрудняет дифференциацию, отмечает Т. В. Бескова, и одинаковость эмоциональных переживаний по отношению к себе: и в том и в другом случае мы имеем дело с чувством неуверенности, ущемленной гордости и «ущербности» себя по сравнению со значимыми другими, ведущим к понижению основных составляющих позитивного самоотношения. И в том и в другом случае загипнотизированный совершенством и превосходством другого (будь то объект зависти или соперник, пытающийся «отнять» близкого человека) человек может ощущать болезненное чувство собственной неполноценности.

Об этом писали и другие авторы, например Е. Хетфилд и Г. Уолстер (Hatfield, Walster, 1977). Именно угроза самооценке, по мнению П. Сэловея (Salovey, 1991), является главным фактором возникновения ревности. При этом чем более значима для самооценки субъекта та или иная область и чем выше способности соперника в этой области, тем сильнее субъект испытывает ревность (Bers, Rodin, 1984; De Steno, Salovey, 1996; Sharpsteen, 1995).

Поэтому-то так часто сводят ревность к зависти: «Ревность представляет собой вид зависти, когда меня любят меньше, чем другого. Ревность — это зависть в любовных отношениях» (Ю. М. Орлов, 2005); «Ревность — это зависть к какому-то субъекту (человеку, группе) из-за того, что некий значимый, ценный для ревнующего индивид вступает с ним в отношение Я — Ты» (К. Л. Ерофеева, 2008. С. 334) и т. п.

Подобная тенденция отмечается и в обыденной речи. Г. Шек (2010) отмечает, что «тенденция использовать вместо слова “зависть” слово “ревность” — без сомнения, основывается на том, что в ревности признаться проще, чем в зависти, которая считается недостойным чувством» (с. 29). Если зависть в большинстве случаев считается недостатком человека, то ревность, имеющая объективные основания, не так безоговорочно осуждается обыденным сознанием.

Вместе с тем нередко возможно и обратное: бывает, что и ревность маскируется завистью. Как отмечает К. Муздыбаев (1997), от такого смешения этих понятий нет проку, поскольку они отражают и регулируют разные сферы межличностных отношений. Это приводит к явной терминологической двусмысленности.

Ревность — это страстная недоверчивость, мучительное сомнение в чьей-нибудь верности, в любви, в полной преданности (В. И. Даль, 2002; «Толковый словарь…», 1994) либо знание о неверности. Обусловлена ревность опасностью потери ценного взаимоотношения с другим человеком в связи с реальным или воображаемым соперником (Parrott, 1991; Salovey, 1991; Маслоу, 1997). Ведь ревнуют всегда значимого, хотя не обязательно любимого человека. Например, результаты исследования (White, Mullen, 1989; Wright,1999) свидетельствуют, что ревность увеличивается по мере того, как взаимоотношения партнеров приобретают серьезный и эксклюзивный характер.

С. В. Журавлева определяет ревность как чувство, отражающее опасения по поводу чьей-либо неверности, основу которого составляют нарушение прав собственности, заниженная самооценка и ущемленные права личности, проявляющееся на уровне межличностных отношений в интимно-личностном и социально-коммуникативном контексте и способное привести к деструктивным действиям (2009. С. 11).

> Если долговременной и крепкой дружбе двух друзей угрожает кто-то другой, причиной чего является более близкое и доверительное общение одного из них с тем другим, то, вероятно, мы имеем дело с ревностью, так как субъект боится потерять то, что имеет (симпатию, расположение, дружбу). Однако если тот же друг имеет близкие отношения с авторитетным в определенных кругах человеком, то в этом случае возможна зависть, предметом которой станет дружба с этим человеком и вытекающие из нее «приятные» последствия (повышение зарплаты, карьера и т. п.), которые так мечтает приобрести завистник.
>
> Ревность, особенно в ярких своих проявлениях, — типичный признак

обладательности. Ревнуя, мы относимся к другому, как к своей собственности. По мнению К. Муздыбаева, ревность в смысле охраны собственности воспринимается в качестве интегративного чувства в отличие от дезинтегративного чувства зависти (1997. С. 8) <…> Ревнивый человек верит в законность своих притязаний на владение, в то время как завистника интересует не право на владение, а его желанность; его не волнуют причины, по которым желаемое недоступно. Поэтому ревнивый человек предстает в качестве защитника собственности и обретает покой, если знает, что у него нет соперников — и этим он резко отличается от завистливого человека. Результатом ревнивого отношения являются посягательство на личную свободу близкого (значимого) человека, деспотизм и подозрительность.

Бескова Т. В. 2012б

В отличие от зависти, где есть две стороны — тот, кому завидуют, и тот, кто завидует (диадические отношения), ревность вовлекает в свою орбиту три стороны (триадические отношения): первая — это ревнующий, вторая — тот, кого ревнуют, и третья — тот (те), к кому ревнуют, воспринимаемый ревнующим как соперник, претендующий, как и он, на любовь родителей, благосклонность начальника и т. п.

Т. В. Бескова (2012б) пишет, что совсем не обязательно, чтобы триада ревности представляла собой «Я — Значимый человек — Соперник». Она может и не иметь третьего объекта (?), а в его качестве вполне может выступать предмет (неодушевленный объект): «Я — Значимый человек — Его увлечение (работа, хобби и др.)». Однако и в том и в другом случае у субъекта возникает страх потери значимого и близкого человека. В первом случае из-за «лучшего» соперника; во втором — из-за того, что человек уделяет своему увлечению столь много времени, что ущемляются притязания на его внимание самого субъекта. Внимание и в первом и во втором случаях выступает как ценность и как показатель приоритетного отношения. Отсюда можно сделать вывод о том, что потеря внимания значимого (близкого или любимого) человека — сигнал об опасности, грозящей не только взаимоотношениям, но и самооценке индивида.

Это уточнение правильное, но не имеет принципиального значения для различения ревности и зависти; для последней все равно необходим третий объект, а будет ли это человек, работа или хобби — не столь важно.

Д. Кинсли (Kingsley, 1977) добавляет еще и четвертую сторону — публику, которая всегда интересуется тем, как складываются отношения между партнерами и соперником.

Известный польский философ, специалист в области этики М. Оссовская зависть обозначает термином ressentiment (это французское слово широко использовали М. Шелер и Ф. Ницше без перевода на немецкий язык), который дословно переводится на русский как «злоба», «злопамятство», тогда как собственно «зависть» в переводе с русского на французский звучит как envie.[11] Использование данного термина дает Оссовской возможность подчеркнуть еще одну грань зависти, выходящую за рамки семантического поля термина envie, а именно как «склонность к ревнивому контролю за чужой жизнью, моральную нетерпимость к поведению окружающих, даже если они ни в чем не затрагивают интересы тех, кто ими возмущается».

По материалам Интернета (Соколова Е. Психология зависти)

В отличие от завистливого человека, пишет Г. Шек (2010), который обычно точно знает, что именно вызывает его зависть, ревнивый человек часто полон сомнений относительно своего противника и не знает, кто он: настоящий, достойный, равный ему

---

[11] Понятие ressentiment предложил Ф. Ницше для обозначения глубинного комплекса отрицательных эмоций, среди которых одно из центральных мест занимает зависть.

соперник или завистник, который притворяется соперником, а на самом деле стремится исключительно к разрушению. Поэтому с точки зрения социологии зависть и ревность представляют фундаментально различные социальные ситуации.

Как считает Г. Шек, ревность отличается от зависти тем, что в ней бесконечно больше злобы и страсти, а кроме того, меньше сдержанности. Аффективные вспышки ревности, ведущие порой к трагическим последствиям, имеют многочисленные описания в уголовной хронике, а также находят свое отражение в художественных произведениях. Не случайно Вольтер заметил, что «бурная ревность совершает больше преступлений, чем корысть и честолюбие» (2010. С. 57–58). В отличие от ревности, пишет Г. Шек, завистливого человека особенно раздражает (и увеличивает его зависть) собственная неспособность спровоцировать открытый конфликт с объектом его зависти.

По мнению Т. В. Бесковой, упущено еще одно различие между ревностью и завистью, определяющим в котором становится критерий близости субъектов. Если ревность возникает лишь при непосредственных, достаточно близких, доверительных, возможно интимных отношениях, то при зависти критерии близости могут быть более широкие: близость социального положения, профессиональная близость, территориальная близость и т. д.

П. Тительман следующим образом определяет различия между завистью и ревностью: чувство зависти возникает, когда индивид не имеет того, чего он страстно хочет; чувство ревности возникает, когда из-за наличия соперника индивид боится потерять то, что имеет и что значимо для него. Г. Клентон и Л. Смит (Clanton, Smith, 1977) отмечают и другое различие: завистник пытается контролировать абстрактные и материальные объекты (статус, деньги и др.), но не живые. Ревнивец же озабочен контролем над людьми, значимыми для него.

Если зависть, как было показано выше, в большинстве случаев считается недостатком человека, то ревность, имеющая объективные основания, является социально одобряемым чувством и поощряется обществом. Ф. Ларошфуко писал поэтому, что «ревность до некоторой степени разумна и справедлива, ибо она хочет сохранить нам наше достояние или то, что мы считаем таковым, между тем как зависть слепо негодует на то, что какое-то достояние есть и у наших близких» (1971. С. 152).

1.3. Объект и предмет зависти

Объект зависти и предмет зависти — не одно и то же. Объект — это человек, которому завидуют. Предмет — это то, из-за чего завидуют. Объект зависти может быть конкретным и абстрактным. Конкретным объектом зависти может быть любой человек, обладающий предметом зависти; чаще всего это родственник, знакомый, сосед, коллега по работе. Абстрактными объектами могут быть определенные категории людей: художники, артисты, писатели, музыканты (при наличии у завидующего соответствующего интереса); футболисты, зарабатывающие большие деньги; женщины, имеющие семью, и т. п. Северяне могут завидовать южанам, живущим в теплых краях, а южане, изнывающие от жары, могут завидовать северянам и т. д.

Зависть

Завидую я.
Этого секрета
не раскрывал я раньше никому.
Я знаю, что живет мальчишка где-то,
и очень я завидую ему.
Завидую тому,
как он дерется, —
я не был так бесхитростен и смел.

Завидую тому,
как он смеется, —
я так смеяться в детстве не умел.
Он вечно ходит в ссадинах и шишках, —
я был всегда причесанней, целей.
Все те места, что пропускал я в книжках,
он не пропустит.
Он и тут сильней.
Он будет честен жесткой прямотою,
злу не прощая за его добро,
и там, где я перо бросал:
«Не стоит!» —
он скажет:
«Стоит!» — и возьмет перо.
Он если не развяжет,
так разрубит,
где я ни развяжу,
ни разрублю.
Он, если уж полюбит,
не разлюбит,
а я и полюблю,
да разлюблю.
Я скрою зависть.
Буду улыбаться.
Я притворюсь, как будто я простак:
«Кому-то же ведь надо ошибаться,
кому-то же ведь надо жить не так».
Но сколько б ни внушал себе я это,
твердя:
«Судьба у каждого своя», —
мне не забыть, что есть мальчишка где-то,
что он добьется большего,
чем я.

Евгений Евтушенко[12]

Еще апостол Павел в послании к Тимофею отмечал, что зависть не обязательно направлена на материальные блага. Поэтому предметы зависти могут быть материальными (деньги, вещи, недвижимость) и нематериальными (интеллектуальные возможности человека — ум, талант; физические — здоровье, красота, психомоторные способности; духовные — доброта, отзывчивость и пр.; успех в чем-то; социальный статус — обладание властью, авторитетом, мнение окружающих; возраст, пол и др.). Вот, например, в сказке «Белоснежка» королева завидует красоте девушки и стремится ее изничтожить, чтобы вновь стать самой красивой. Но наиболее ярким и трагическим примером зависти является зависть фарисеев и книжников к Иисусу Христу, приведшая к его гибели. Священники и книжники увидели, что Иисус Христос имеет намного больший успех, чем они. За Христом шли толпы народа, его слушали, у него учились. Священники возненавидели Иисуса и предали его распятию.

---

[12] Евгений Евтушенко. Мое самое-самое. М.: ХГС, 1995.

Истории из Библии

Змей позавидовал Адаму и Еве, склонил их к греху и таким образом положил конец их блаженству.

Каин и Авель, сыновья Адама и Евы, принесли жертву Богу, и жертва Авеля была принята Богом, дым от его костра поднялся в небо. Жертва Каина Богом принята не была, и дым стелился по земле. Каин, конечно, был разочарован и с досадой смотрел на Авеля. Бог сказал Каину: «Что же ты так скривил лицо? Что же тебе не нравится?», но Каин ничего не мог сказать, он просто был зол и раздосадован, а потом убил Авеля.

Точно так же негодовал гордый Саул на смиренного и кроткого Давида за то, что его (Саула) жены приписали Давиду больше похвалы. Из-за этого гордый царь стал гнать будущего властителя народа Израилева.

Известна история об Иосифе, который чуть было не погиб от рук собственных братьев, когда те позавидовали, что их отец любил Иосифа больше всех остальных своих детей. В итоге они не убили Иосифа, но продали его в египетское рабство.

Описана и история о том, как апостолы Павел и Варнава проповедовали Слово Божие. Почти весь город собрался слушать их, но иудеи, увидев народ, исполнились зависти, начали злословить апостолов, подстрекали первых в городе людей, воздвигли гонение на Павла и Варнаву и изгнали их.

Сотрудники Института изучения общественного мнения (Forsa) опросили более тысячи граждан Европы на тему зависти: 59 % опрошенных утверждали, что завидуют друг другу лишь «белой» завистью; 24 % респондентов уверяли, что ни при каких обстоятельствах не испытывают чувства зависти (причем такой ответ встречался чаще среди тех, кому за пятьдесят лет); 33 % опрошенных считали, что женщины более завистливы, чем мужчины, и лишь 6 % полагали, что самые большие завистники — мужчины; 7 % опрошенных признались, что испытывают разочарование или раздражение, когда у другого что-то получается лучше.

Выяснено также, что 35 % людей завидуют коллегам, которые зарабатывают больше; 30 % — тем, кто получил наследство и может не работать; 20 % — другу или подруге, которые счастливы в семейной жизни, и 15 % — тем, кто с легкостью находит новых друзей.

В младенческом возрасте завидуешь старшему брату оттого, что мать кладет ему больше каши. Став школьником, завидуешь старшеклассникам. Став старшеклассником, завидуешь студентам. Став студентом, завидуешь женатым людям. Женившись, завидуешь холостякам. Став взрослым, завидуешь богачам. Став богатым, завидуешь власть имущим. Став у руля власти, завидуешь Богу. Став Богом, завидуешь Наполеону или Людовику, в палату которых люди в белых халатах носят больше той же каши.

Шевелев И. Афоризмы

Желание человека стать знаменитым, обрести славу тоже может привести к зависти в отношении «звезд». Исследования, проведенные О. Г. Бримом в городах Китая и Германии, показали, что около 30 % взрослых людей в течение всей жизни в числе нескольких наиболее сильных желаний называют мечту стать знаменитыми, а более 40 % мечтают о славе в какой-либо период своей жизни. Аналогичная картина наблюдается и в США. Среди молодежи эти показатели выше. Примерно 2 % людей считают славу своей самой желанной целью, перекрывающей все другие (Кейри, 2006).[13]

Однако и среди «звезд», знаменитостей, людей, занимающих высокие посты и должности, зависть присутствует не меньше, чем среди простого люда. Например, Плутарх пишет, что Гай Юлий Цезарь, читая на досуге что-то из написанного о деяниях Александра,

[13] Кейри Б. Психологи задумались, почему людям нужна слава // The New York Times. 2006. 11 сентября.

погрузился на долгое время в задумчивость, а потом даже прослезился. Когда удивленные друзья спросили его о причине, он ответил: «Неужели вам кажется недостаточной причиной для печали то, что в моем возрасте Александр уже правил столькими народами, а я до сих пор еще не совершил ничего замечательного!»

Предметы зависти тоже могут быть абстрактными (например, машина как личное средство передвижения) и конкретными (машина марки «роллс-ройс»).

При этом, как отмечает Г. Шек (2010), зависть не является прямо пропорциональной абсолютной ценности объекта и предмета, но очень часто сосредоточивается на абсурдных мелочах.

Целью исследования Т. В. Бесковой (2010) стало выявление наиболее значимых предметов зависти (то, чему больше всего завидуют люди).

Респондентам представлялся перечень из семнадцати основных предметов зависти и предлагалось оценить уровень собственной «предметной зависти» по пятибалльной шкале (от «не завидую никогда» до «сильно завидую»), после чего вычислялись и ранжировались средние баллы.

Полученные результаты дали основание автору выделить те предметы, зависть к которым наибольшая. Это материальный достаток, отдых (досуг), карьерный рост, социальный статус, интеллект (табл. 1.1).

Т. В. Бескова выявила как инвариантные (типичные и для мужчин, и для женщин), так и вариативные предметы зависти, проявляющиеся в зависимости от гендерной принадлежности. К первым относятся материальный достаток (2,76 балла у мужчин и 2,98 балла — у женщин), карьерный рост (у тех и других по 2,69 балла) и досуг (соответственно 2,6 и 2,82 балла); а ко вторым (где различия статистически достоверные) для мужчин — социальный статус и профессиональные (учебные) успехи, а для женщин — внешняя привлекательность, дорогие или модные вещи, наличие преданных друзей и интеллект.

Таблица 1.1.

Среднее значение уровня зависти к определенным предметам

Предметы зависти	Средний балл	Ранг
Материальный достаток	2,89	1
Отдых, путешествия, развлечения	2,74	2
Карьерный рост	2,7	3
Положение в обществе, социальный статус	2,62	4
Интеллект, способности	2,61	5
Профессиональные (учебные) успехи	2,58	6
Здоровье	2,57	7
Умение общаться	2,56	8
Внешняя привлекательность	2,54	9
Наличие преданных друзей	2,4	10
Семейное благополучие	2,38	11
Дорогие или модные вещи	2,35	12
Похвала значимого человека, награды, популярность	2,3	13,5
Личностные качества	2,3	13,5
Дети (их наличие или их успехи)	2,22	15
Успех у противоположного пола	2,1	16
Молодость	2,01	17

Выявленные различия можно связать с тем, что для мужчин большей ценностью являются экономические и карьерные достижения, а для женщин — внешняя привлекательность и дорогие (модные) вещи, которые образуют внешний имидж женщины, позволяющий ей чувствовать себя на высоте. Что касается большей зависти женщин к наличию преданных друзей, то причиной этого, предполагает Т. В. Бескова, может являться

как большее стремление женщин к общению, так и негативные особенности «женской дружбы». Автор цитируемого исследования отмечает, что мужчины не превзошли женщин по уровню «предметной» зависти ни по одной позиции.

> Я вообще не понимаю, как можно завидовать гению. Это настолько своеобразное явление, что мы, не обладающие этим даром, заранее знаем, что для нас это недостижимо; но чтобы завидовать этому, надо уж быть полным ничтожеством.
>
> ***Фридрих Энгельс***

По данным С. К. Летягиной (2010), у мужчин во главе иерархии располагаются такие предметы зависти, как проведение досуга (1,6 балла), карьерный рост (1,24), умение общаться (1,12), здоровье (1,06), способности и интеллект (1,06), молодость (1,03), профессиональные успехи (1,03). Замыкают список: похвала значимого человека (0,4), личностные качества (0,4), успех у противоположного пола (0,24), дорогие и модные вещи (0,12). Другими словами, мужчины испытывают зависть к коммуникабельным, уверенным, молодым, здоровым людям, сделавшим успешную карьеру, имеющим возможность путешествовать по миру.

Характерно, что материальный достаток (0,8), положение в обществе (0,8), наличие преданных друзей (0,48 балла) располагаются почти в конце иерархии.

У женщин на первых позициях расположились следующие предметы зависти: материальный достаток (2 балла), проведение досуга (1,92), способности и интеллект (1,54), умение общаться (1,5), карьерный рост (1,48), уверенность и независимость (1,44), здоровье (1,4), наличие преданных друзей (1,26). Следовательно, женщины чаще всего завидуют профессионально успешным, независимым, здоровым, умным и коммуникабельным людям, имеющим преданных друзей, не испытывающим материальных трудностей и трудностей в проведении досуга. Замыкают список предметов зависти, как это ни удивительно, молодость (0,68), личностные качества (0,64), успех у противоположного пола (0,64), похвала значимого человека (0,5 балла).

Таким образом, инвариантными для всех респондентов вне зависимости от половой принадлежности являются карьерный рост, проведение досуга, способности и интеллект, умение общаться, здоровье. К вариативным предметам зависти в женской выборке можно отнести материальный достаток, уверенность и независимость, наличие преданных друзей, в мужской — молодость и профессиональные успехи.

Описанные С. К. Летягиной иерархии предметов зависти несколько отличаются от результатов, полученных Т. В. Бесковой. Напомню, что, согласно данным Т. В. Бесковой, в мужской выборке возглавляют иерархию материальный достаток и социальный статус, а в женской — внешняя привлекательность.

Выявленные различия С. К. Летягина объясняет следующим образом. Большую часть опрошенных ею мужчин нельзя отнести к категории успешных и материально обеспеченных. Казалось бы, они должны завидовать именно тем, кто имеет высокое положение в обществе и материальный достаток. Однако здесь, вероятно, срабатывает защитный механизм рационализма: «я этого не имею, потому что мне этого не нужно». Признаться себе и другим в том, что не обладаешь какими-то личностными качествами для достижения поставленной цели, гораздо легче, чем сознаться в том, что не справляешься с ролью «кормильца семьи», что завидуешь более успешным друзьям и знакомым. То же можно сказать и применительно к женской части выборки: внешность для женщины — это своего рода ее визитная карточка, оружие обольщения и получения желаемого. Красота является безусловным стимулом и обязательным признаком в оценке женской внешности. И то, что женщины якобы не завидуют более привлекательным соперницам, скорее всего, связано с тем, что включается в работу все тот же механизм психологической защиты («не во внешности счастье», «не родись красивой, а родись счастливой») в ответ на выработанные в обществе социальные и гендерные стереотипы.

Семейное благополучие, успехи детей относительно редко вызывают чувство зависти у респондентов обеих групп. Это может быть связано с тем, что в наше время семья перестала быть необходимым фактором духовного и физического выживания. Личность получила относительную независимость от семьи, изменился характер восприятия семейных отношений. Поэтому семейное благополучие в современном обществе теряет свою актуальность.

> Люди не одному богатству, не одной знатности завидуют: и добродетель также своих завистников имеет.
>
> ***Д. И. Фонвизин***

Американские психологи тоже определили приоритеты женской завистливости. Вот список предметов зависти (по нисходящей): красота, отличная фигура, молодость, интересная работа, внимание мужчин, дорогая одежда, финансовая независимость, абсолютная самостоятельность, состоятельные родители, благоустроенная квартира, удачный брак, частые поездки за границу, успехи детей, здоровье, отсутствие комплексов.

> Чувству зависти подвержены девяносто четыре женщины из ста. На первом месте в рейтинге женской зависти — красота. Психологи объясняют: мы завидуем тому, что недооцениваем в себе. Получается, большинство женщин не верят в собственную красоту. На втором месте — идеальная фигура другой женщины. Женщины настолько не ценят собственную индивидуальность, что готовы отдать пять лет жизни в обмен на вечную стройность. Третий предмет зависти — хорошая работа, и только потом внимание мужчин. Оказывается, хорошая работа нужна женщинам лишь для того, чтобы еще больше нравится мужчинам. Ведь семь мужчин из десяти предпочитают видеть рядом карьеристку, а не домохозяйку. Пятое место в рейтинге женской зависти отдано дорогой одежде. Каждая вторая признает, что вещи помогают чувствовать себя более привлекательной, а вот мужчина рядом — не всегда. Далее женщины завидуют финансовой независимости другой женщины. И лишь в самом конце рейтинга — такой предмет зависти, как удачный брак. И если семь мужчин из десяти уверены, что женщины мечтают о замужестве, то все женщины без исключения помнят, что восемьдесят мужей из ста изменяют. Так чему завидовать?!
>
> ***По материалам Интернета (Женская зависть. 2012. 5 июля)***

По другим данным, полученным психологами, главным поводом для зависти одной женщины по отношению к другой оказался мужчина, а главной проблемой во взаимоотношении двух подруг — стремление завладеть чужим мужчиной. Распространяется сей факт на 81 % женщин (свято убежденных, что их приятельницам всегда достаются более удачные особи мужского пола, чем им самим).

1.4. Этапы развития зависти

Как уже говорилось, зависть рассматривается как феномен, проявляющийся на трех уровнях: на уровне сознания, на уровне эмоционального переживания и на уровне реального поведения. В соответствии с этим К. Муздыбаев (1997, 2002) выделяет ряд компонентов зависти, последовательно проявляющихся друг за другом. Это:

1) социальное сравнение;
2) восприятие субъектом чьего-либо превосходства;
3) переживание досады, огорчения, а то и унижения по этому поводу;
4) неприязненное отношение или даже ненависть к тому, кто превосходит;
5) желание или причинение ему вреда;
6) желание или реальное лишение его предмета превосходства.

Соглашаясь в принципе с такой последовательностью, следует все же отметить, что

представленные К. Муздыбаевым компоненты зависти скорее являются этапами возникновения зависти. Так, первые этапы не могут быть компонентами зависти хотя бы по той причине, что зависть как таковая еще отсутствует (однако без этих этапов зависть не возникнет). Подчеркнуть это необходимо, поскольку часто восприятие чьего-то превосходства уже расценивается как проявление зависти.

Кроме того, можно отметить и недостаточную полноту описания развертывания процесса появления зависти. Необходимо внести ряд дополнений и уточнений в схему К. Муздыбаева, с учетом которых динамика формирования зависти может выглядеть следующим образом.

Первая стадия — социальное сравнение и восприятие чьего-либо превосходства. Считается, что в основе зависти лежит сравнение себя с кем-то.

«В зависти всегда таится сравнение, а где невозможно сравнение, нет и зависти», — писал Ф. Бэкон (1978. С. 370). Это так и в то же время не так. Мы восторгаемся искусством артистов балета, великими мастерами живописи, но при этом не говорим: «А вот я ни танцевать, ни писать картины, как они, не умею». Для возникновения зависти одного сравнения и признания превосходства кого-то недостаточно, хотя подчас можно слышать, что если кого-то вы считаете лучше себя, то получается, что вы — хуже, а это, мол, рано или поздно приведет к чувству неполноценности, к затаенной обиде, злости. Необходим переход к следующей стадии.

Вторая стадия — возникновение потребности в идентификации с объектом зависти. Мне представляется, что, переходя к следующей стадии, необходимо отметить упущенный К. Муздыбаевым существенный момент зависти. Зависть возникает только по поводу того, к чему у человека имеется пристальный интерес (Parrott, 1991), что им высоко ценится, к чему он стремится, т. е. в чем у него имеется или появляется потребность. Именно обострение имевшейся потребности в чем-то или ее возникновение (глядя на тот или иной привлекательный предмет или на человека) является второй стадией появления зависти.

Зависть всегда основана на идентификации: завидуют тем, на кого хотят быть похожими. Но для этого надо узнать, чем обусловлено превосходство другого, чтобы понять, каковы перспективы удовлетворения возникшего желания. Это приводит к двум последующим стадиям.

Третья стадия — оценка своих возможностей. Оценив свои возможности (адекватно или неадекватно), человек может предпринять попытки приобрести тот предмет или качество, которые ему захотелось иметь, т. е. вступает в заочное соревнование с другим человеком, которое может привести к успеху, но может закончиться и неудачей, которые приводят к следующей стадии.

Четвертая стадия — осознание невозможности удовлетворить свое желание, иметь то, что есть у другого. И в том и в другом случае эмоциональной реакцией на понимание невозможности достичь желаемого является возникновение огорчения, сожаления по этому поводу.

Пятая стадия — поиск причины обнаруженного превосходства другого. Человек начинает думать: «Почему у Иванова что-то, желаемое мной, есть, а у меня нет?» От осознания причины чьего-то превосходства зависит, какого вида зависть — «черная» или «белая» — возникнет у человека.

Одно дело, когда превосходство другого в чем-то добыто трудом и может служить положительным примером для меня, мотивируя меня на активность. Другое дело — несправедливость судьбы (возможно, только в представлении завистника) или результат несправедливого распределения благ, получения этих благ другим человеком неправедным путем. В этом случае вывод один — «меня обделили», поэтому человек считает, что именно судьба или кто-то другой (другие) является виновником его неудач. Это является следствием так называемого каузального заблуждения (Schoeck, 1969), т. е. восприятия человека, имеющего превосходство, как причины собственных неудач и униженного положения. Усиливает чувство «несправедливости» самовлюбленность (представление индивида о

собственной исключительности и достойности большего).

> Зависть есть беспокойство (неудовольствие) души, вытекающее из того, что желательным нам благом обладает другой человек, которого мы не считаем более нас достойным владеть им.
>
> ***Готфрид Вильгельм Лейбниц***

Шестая стадия — возникновение чувства ущемленного самолюбия.[14] Принятие чьего-то неустранимого превосходства воспринимается самолюбивым или жадным человеком как своя неполноценность и даже как свое унижение; при этом объект зависти он относит к категории победителей, а себя — к проигравшим. Адлер поэтому рассматривает зависть как реакцию на неравенство людей при дефиците собственной самооценки. Он подчеркивает, что зависть — это фактически признание собственного бессилия и беспомощности, подчиненности другому человеку, того, что он стоит ниже, чем другой.

Кроме осознания объективно существующего неравенства в каком-либо значимом для человека отношении на возникновение чувства зависти влияет и субъективно представляемое неравенство.

Если человек связывает свои неудачи с судьбой, то появляется обида на нее. Если завидующий экстраполирует свои неудачи на другого, более удачливого, превосходящего в чем-то ревнивца, возникает устойчивое неприязненное отношение или даже ненависть к нему. То есть задевается его самолюбие, и в этот момент никакие доводы разума уже не действуют, а психику заполняют исключительно негативные эмоции: досада, злость как на другого, так и на самого себя.

В этом случае человек может прибегнуть либо к отрицанию значимости предмета зависти («зачем мне это нужно?»), либо к компенсаторным механизмам («зато я умнее!»). Если это не помогает, то процесс зависти переходит в следующую стадию.

Седьмая стадия — проявление враждебного поведения. Появляется желание, часто реализуемое, причинить вред объекту зависти, лишить его предмета превосходства (подробно об этом будет идти речь в главе 6).

1.5. Функции зависти

При рассмотрении любого психологического явления неизбежно возникает вопрос: а для чего оно нужно, т. е. какими функциями оно обладает?

М. Сильвер и Дж. Сабини (Silver, Sabini, 1986), считая реакцию зависти нарушением социальной нормы, ставят вопрос о том, каково ее назначение и почему с ней примиряются в обществе. Авторы выступают против точки зрения, что зависть не имеет биологически обоснованной цели и не обеспечивает каких-либо приобретений.

Т. В. Бескова (2010б), обобщая ряд психологических и социологических взглядов на роль зависти, выделяет следующие ее функции: утверждающая (констатирующая), защитная, регулятивная, стимулирующая и контролирующая.

Утверждающая функция. Говоря об этой функции, Т. В. Бескова подчеркивает, что зависть, являясь своего рода органом познания собственных стремлений, выполняет функцию утверждения, признания ценности, значимости предмета зависти.

В процессе социального познания субъект прибегает к сравнению себя с другими, соотнося различные собственные характеристики с качествами других. При этом определяющую роль играют субъективные социальные представления о некоторых

---

[14] В словарях самолюбие определяется как чувство собственного достоинства, самоуважения, самоутверждения. В то же время самолюбие может стать и источником негативных эмоций и даже страданий (болезненное самолюбие, оскорбленное самолюбие). Вольтер писал, что чрезмерное самолюбие есть «надутый воздухом шар, из которого вырываются бури, когда его прокалывают».

социальных и социально-психологических явлениях, а также избирательный характер восприятия, благодаря которому из бесчисленного множества окружающих предметов и явлений субъект выделяет лишь некоторые. По мнению К. Баррет, зависть играет роль механизма выделения в сознании, сохранения или достижения доступа к тому, что нравится, сообщая одновременно другим, что ценно для данного человека.

То, что не значимо и не ценно, к чему у человека нет «пристального интереса», не вызывает завистливого отношения.

Как пишет Т. В. Бескова (2010з), зависть словно маркирует значимые для человека предметы, при этом вовсе не подразумевая их абсолютной ценности для других людей и человечества в целом; иначе говоря, скажи мне, кому и чему ты завидуешь, и я скажу, какие у тебя ценности и к чему ты стремишься.

При этом корреляционный анализ, проведенный Т. В. Бесковой, выявил положительную (хотя и не очень тесную) связь между расхождением (рассогласованностью) ценностей по критерию значимость/доступность и общим уровнем зависти. Другими словами, чем больше человек считает, что та или иная значимая ценность ему недоступна, тем выше уровень зависти человека к тому, кто этой ценностью обладает.

Защитная функция. С помощью этой функции происходит защита самооценки и социальной репутации человека.

Зависть как способ защиты самооценки рассматривают М. Силвер и Дж. Сабини (Silver, Sabini, 1986), которые считают, что реакция зависти в форме критики и агрессии направлена на то, чтобы сохранить самооценку.

Розенблатт (Rosenblatt, 1988) рассматривает зависть как мотивационный потенциал для защитных реакций — таких, например, как отрицание ценности предмета зависти («мол, зелен виноград»), компенсаторные фантазии и самоуспокоение (усмотрение скрытой пользы в невозможности обладать предметом), вовлечение инстанций высшей справедливости («так угодно Богу»), самовнушение («стоит мне только захотеть…»), идеализирование обладателя предмета зависти или дистанцирование от него. А. Д. Розенблатт приходит к выводу, что для ограничения чувства зависти или защиты от него наиболее важны следующие реакции:

- критика предмета зависти;
- дистанцирование/нахождение различий между собой и объектом зависти;
- изменение значимости предмета зависти для себя.

С помощью этих механизмов предпринимается попытка отрегулировать переживание зависти, сделать его переносимым.

Аналогично думают М. А. Малышев (2001), рассматривающий зависть как род эгоистической защиты, и Н. В. Дмитриева (2005), расценивающая зависть как защитную реакцию на угрозу Я, возникающую при невозможности реализовать свою потребность. Действительно, как отмечает В. А. Лабунская (2006), в качестве фактора, определяющего итоги сравнения, выступает страх быть обесцененным в результате достижений другого человека. Его преимущество воспринимается субъектом как угроза собственным статусу, карьере, популярности, репутации.

Однако существует и иное мнение: не зависть приводит к защите самооценки, а неудавшаяся защита самооценки, снизившейся в результате сравнения с другим, вызывает зависть (О. Р. Бондаренко, У. Лукан, 2008).

Т. В. Бескова полагает, что верны обе точки зрения. Необходимо учитывать, что даже если механизмы защиты изначально «не сработали» и превосходство другого человека в значимой сфере привело к возникновению зависти, это не означает завершения работы защитных механизмов — теперь они направлены на стабилизацию (восстановление) самооценки. Иначе говоря, зависть приводит к снижению самооценки, а сопровождающие ее реакции призваны эту самооценку отрегулировать. Часто это рационализация «он этого не достоин…» или «это случилось только потому, что…» или проекция «это они завидуют…», «мир жесток и несправедлив, поэтому нужно делать все, чтобы победить…» — вариантов

масса, а цель одна: спасти свою самооценку.

Кроме защиты самооценки самого субъекта, пишет Т. В. Бескова, с помощью зависти обеспечивается защита его социальной репутации. Когда превосходство другого становится «невыносимым», для субъекта зависти становится важным защитить не только свою самооценку, но и свое социальное лицо.

Данная функция зависти, посредством которой происходит маскировка своих неудач в разных жизненных сферах (семейной, трудовой, материальной и др.), некомпетентности, направлена в первую очередь на реализацию субъектом потребности в признании.

Р. М. Шамионов отмечает, что при зависти попытки сохранить самооценку связаны с использованием такой стратегии преодоления, как поиск социальной поддержки.

На его взгляд, это свидетельствует о том, что зависть выступает и своего рода проектором склонности к групповой поддержке, опоры на группу в решении проблем и, возможно, коллективистской ориентации личности.

Функция социального контроля. Г. Шек (2010), выделяя эту функцию зависти, пишет, что человек, получивший какие-либо существенные преимущества, подвергается воздействию со стороны других людей. Задавшись вопросом, откуда у простого врача деньги на покупку трехкомнатной квартиры, любой может обратиться в соответствующие инстанции для прояснения законности ее приобретения. И с большой долей вероятности это сделает завистливый человек. По мнению М. Оссовской (1987), особенностью завистливых людей является склонность к «ревнивому контролю за чужой жизнью».

При рассмотрении социального контроля как функции зависти встает вопрос о его нравственных основаниях. С одной стороны, социальный контроль оказывается сдерживающим фактором для противозаконных и безнравственных действий членов общества; с другой — возможность его осуществления может спровоцировать завистливого человека «расквитаться» с объектом своей зависти, применяя низменные методы его уничижения (клевету, наговор, очернительство). Вспомним сталинские времена, когда по доносам «доброжелателей» в лагерях погибали сотни тысяч людей.

Функция регуляции асимметричного социального положения. Собственно, эта функция является следствием предыдущей. К. Муздыбаев, как и другие ученые, постулируя эту функцию, имеет в виду стремление завидующего человека устранить выявленное превосходство других людей, стремление к равенству. Однако равенство бывает разным. Одно дело, чтобы все были богатые, а другое дело, чтобы все были бедными. Первое стремление связано с «белой» завистью, а второе скорее с «черной» («раз этого нет у меня, то пусть и у тебя не будет»). Кроме того, и причины неравенства разные. Некоторые социальные различия между людьми складываются в результате «природного неравенства». Подобные неуправляемые факторы, производящие серьезные различия между людьми, вводят моральный элемент в недовольство завистника.

Т. В. Бескова пишет, что желание справедливости может стать принимаемым в обществе оправданием зависти, безгранично расширяющим границы ее действия и делающим ее вседозволенной и даже поощряемой. Поэтому неоднозначность данной функции с точки зрения как ее конструктивности, так и нравственной очевидна. Главным критерием здесь, видимо, становятся способы восстановления неравенства и регуляции асимметричного социального положения между индивидами и группами.

Стимулирующая функция, связанная с побуждением к созидательной активности человека; выделяется чаще всего, но вызывает постоянные споры, так как эта функция скорее относится к «белой» зависти, наличие которой многими отрицается.

Обосновывается эта функция тем, что если бы не было зависти, люди не стремились бы к превосходству и не совершали бы открытий. Мысль о том, что нужно сделать что-нибудь так хорошо, «чтобы все обзавидовались», хоть и выглядит для окружающих бахвальством, часто приводит к неплохим результатам.

Правда, стимулирующую функцию можно связывать и с разрушительной активностью человека.

Психологи из Техаса (Hill et al.) попросили студентов написать о случаях, в которых они завидовали другу или знакомым. Затем эти студенты наряду с контрольной группой, которую не просили вспомнить свой опыт переживания зависти, должны были прочитать интервью с парой людей, которые якобы поступили в их университет. Эти два интервью были придуманы исследователями, но в них не было ничего, что могло вызвать зависть. По сравнению с контрольной группой студенты, которые только что закончили описание своих прошлых переживаний зависти, потратили больше времени на изучение интервью.

Если пережитая в прошлом зависть обострила ум, то каким будет эффект переживания совершенно новой зависти? Это было выяснено в другом эксперименте С. Э. Хилла с соавторами. Они показали студентам полдюжины фиктивных интервью из газет и фотографии других предполагаемых студентов их колледжа. Девушки-студентки видели фотографии других молодых женщин, в то время как студенты мужского пола видели фотографии мужчин. На фотографиях некоторые из фиктивных студентов были богатыми, а некоторые не были, интервью ясно давало это понять. Например, упоминалось, что один владел новой «БМВ», а другой ехал на старом драндулете; один имел родителей из попечительского совета школы, другой получил финансовую помощь.

Когда настоящие студенты прошли через каждый из этих профилей, исследователи попросили их рассказать о своих эмоциях и измеряли, сколько времени они провели, созерцая тех, к которым они выразили зависть: красивым студентам с новой «БМВ» и богатых родителей. И после этого они смогли лучше вспомнить имена и другие подробности этих объектов зависти.

Эти результаты показывают, что переживание зависти может вызвать активизацию когнитивных процессов: внимания и памяти.

Зависть требует умственных усилий, что выявили Хилл с коллегами в еще одном эксперименте с завистливыми студентами. На этот раз после созерцания богатых, привлекательных сверстников студентам было предложено работать над загадками. По сравнению с контрольной группой они сдались раньше.

По-видимому, пишут исследователи, они стали жертвами того, что психологи называют «эго-истощение», состояние психической усталости первоначально описано у людей, энергия которых была исчерпана при выполнении действий, связанных с самоконтролем. Очевидно, зависть истощает тот же ресурс, так как за обострение внимания и улучшение памяти приходится платить.

1.6. Роль зависти для общества

Г. Шек (2008) сетует на то, что «любые исследования человека, практически без исключения, рассматривали зависть как серьезную болезнь <…> Неизменно подчеркивается, что зависть, единожды укоренившись, становится неизлечимой, несмотря на то что в норме она не свойственна человеку. Даже суеверие, примитивная “антропология” простых обществ, считает зависть болезнью, а завистника опасно больным — раковой опухолью, от которой следует защитить личность и общество, — но никогда не рассматривает ее как нормальный случай человеческого поведения и деятельности. Нигде, за очень малым исключением, мы не находим веры в то, что общество должно приспособиться к завистливому человеку, и постоянно — веру в то, что оно должно стремиться защититься от него». Поэтому, чтобы избежать завистливого отношения к себе, люди предпочитают скрывать сведения о своем благосостоянии.

Летом 1966 г. Институт общественного мнения (Institut für Demoskopie) по моей просьбе повторил вопрос, который западным немцам задавали десять лет назад. Тенденция к избеганию зависти слегка повысилась. Из числа опрошенных 53 % считали правильным не демонстрировать уровень своего благосостояния.

Среди государственных служащих эта цифра составила 63 %. Распределение ответов по религиозной принадлежности, величине населенного пункта, гражданскому статусу (беженец или уроженец Западной Германии), региону показывает лишь незначительные различия. Выделяется только Западный Берлин, где люди меньше склонны скрывать свое процветание.

Шек Г., 2008

Интересные данные получены в нашей стране Т. В. Бесковой (2010ж): 18 % респондентов ответили, что никому не рассказывают о своих успехах, а 55,8 % принимают решение, сообщать ли другим о своих успехах, в зависимости от характера отношений с объектом и ситуации («в отдельных случаях об успехах предпочитаю умалчивать», «рассказываю о своих успехах только людям, которым полностью доверяю»).

Между тем ряд философов и социологов отстаивают позицию, что зависть полезна для общества. Так, Э. Рега (Raiga, 1932), считая зависть пороком, негативной и деструктивной чертой личности, отмечает и ее положительную роль для общества, так как зависть порождает одну из добродетелей — скромность. Хотя типичный завистливый человек достигает своей завистью исключительно того, что он никогда не становится тем, кому он завидует, и не получает то, чему он завидует, однако скромность, вызванная его страхом перед завистью, которая так необходима для социальной жизни, имеет важное социальное значение: несмотря на то что такая скромность часто фальшива и неискренна, она все равно делает возможным сосуществование людей в обществе. Она дает людям более низкого социального положения иллюзию того, что они не находятся в этом положении вынужденно.

Со времен Каина и Авеля зависть терпит сплошные нападки. Христиане причислили ее к смертным грехам — тем, что пострашнее мучного и жареного, ибо ведут к гибели души. Иоанн Златоуст заявил, что завистники хуже любых зверей, демонов и даже моли. А толпы мыслителей, проповедников и общественных деятелей всех времен и народов вконец испортили ее репутацию, утверждая, что проблемы со здоровьем, гражданские войны и озоновые дыры тоже тесно связаны с концентрацией зависти в крови землян.

Только ленивый не пнул бедняжку, но хоть кто-то задался вопросом: а действительно ли она так ужасна? Поскольку зависти подвержены все люди вне зависимости от статуса, весовой категории и наличия дизайнерских сумок, как-то очень хочется доказать, что она в чем-то полезная штука. Приступим.

Общество завистников. Принято считать, что зависть как желание перераспределить какой-то ресурс в свою пользу — явление сиюминутное и излечимое. А вот если нам дадут премию, то неприятное чувство мигом испарится. Немецкий социолог Гельмут Шек, автор труда «Зависть: теория социального поведения», при жизни заливисто хохотал, когда слышал такие глупости: «Могу доказать, что зависть носит более универсальный характер, чем это признавалось до сих пор, и… исключительно зависть делает возможным какое бы то ни было социальное взаимодействие».

Шек слов на ветер не бросал: в своей увесистой книжке он методично доказал, что, во-первых, люди не способны излечиться от зависти, а во-вторых, это чувство — единственное, что не позволяет обществу развалиться. И ведь правда: любые законы пишутся для того, чтобы уравнять твои с соседом шансы на покупку новой спортивной машины, а не подверженные стыдному чувству, мы до сих пор болтались бы на пальме вниз головой, беззлобно подмигивая более успешным тварям, которые научились разводить огонь и купили айфон.

В списке достоинств зависти полно пунктов. Ведь в ее основе — конкуренция, древний механизм выживания, фундамент любого соревнования, а значит, и рекордов. Недостаток зависти (или искусственное подавление грешка) приведет вовсе не к спасению души, а к тому, что более активные особи тебя растопчут и забудут. Способность завидовать не только поможет тебе не оказаться последним пассажиром на тонущем корабле. Она еще помогает проверить справедливость многих жизненных решений. Никто же не мешает тебе

проанализировать свои ощущения и спросить начальника: «А я когда в командировку на Мальдивы поеду?» И, уже лежа под пальмой, решить, наконец, что зависть — не такой уж порок. Ведь требовать справедливости можно не только для себя. «Завистливость — сестра справедливости», так, скорее всего, думал Робин Гуд, вынимая мешочек с золотом из кармана богатея.

По материалам Интернета (автор неизвестен)

Г. Шек (2010) по поводу роли зависти для общества пишет следующее: «Спонтанный взаимный надзор, которым человеческие существа занимаются по отношению друг к другу, — иными словами, социальный контроль — обязан своей эффективностью тому, что во всех нас есть латентная зависть. Если бы мы были совсем неспособны на зависть и, что более важно, если бы мы также были убеждены, что никто не станет завидовать нашему поведению, то было бы невозможно взаимное экспериментальное исследование порога социальной толерантности — постоянный социальный процесс, от которого зависит предсказуемость социальной жизни. Без зависти социальные группы любого размера не могли бы существовать. Ориентированный на другого процесс, который образовывает концепт зависти, состоит из эмоциональных и, вероятно, эндокринных процессов, влияющих и на наше восприятие, и на наши рационализированные когнитивные акты. Зависть в такой же степени является составляющей социальной жизни, в какой ее обычно скрывают, подавляют и запрещают».

Г. Шек пишет, что вопрос о научной критике манипулирования завистью встает на повестку дня немедленно, как только в ходе дискуссии всплывают утопические идеи об обществе, свободном от зависти. Во имя зависти новые меры неизбежно распространяются на все более широкую сферу жизни и на относительно благополучные группы людей, так что в итоге политику и экономику постигает прогрессирующий хаос и паралич.

Одним из ключевых факторов отставания в развитии или отсутствия развития, по мнению Г. Шека, является барьер зависти, или институционализированная зависть населения. Значимость этого фактора в последнее время была признана многими представителями культурной антропологии. Так называемые развитые страны совершили прорыв к состоянию постоянно растущего процветания и технологического освоения окружающей среды благодаря тому, что страх перед взаимной завистью находился под контролем определенных религиозных, социальных и демографических факторов.

Г. Шек практически все общественные феномены объясняет через зависть, например вандализм, наведение порчи. Если кто-то зарабатывает меньше и хочет восстановить справедливость, то, полагает Шек, этот человек просто завидует. Шек считает, что не может быть общества с полным равноправием, отсутствием классов. Поэтому зависть — это своего рода политический динамизм, и для классового структурирования общества зависть просто необходима. Шек также считает, что зависть нарастает из-за того, что все больше распространяется «американская мечта», что все возможно, однако желания часто не исполняются или исполняются не так быстро, как хотелось бы. Поэтому зависть является естественной реакцией человека на фрустрацию.

Испанский ученый Г. Ф. де ла Мора говорит в отличие от Шека, что зависть всех уравнивает, а не подразделяет общество на классы. Типичным примером «уравниловки» для него является наряд Мао Цзэдуна во время культурной революции в Китае и после этой революции. Кому завидовать, если все одеты одинаково и все нормируется, т. е. все получают одинаково. Из-за зависти исчезают индивидуальные различия, и поэтому Г. Ф. де ла Мора считает, что завидовать плохо.

А. Грин (Green, 1964), анализируя проблему равенства и зависти в американском обществе, является одним из немногих, кто «плывет против течения» и не считает зависть причиной стремления людей к «уравниловке».

1.7. Зависть и политика

Многие общественные движения и политические партии основывали свою доктрину на мотиве зависти и использовали его, чтобы завоевать новых сторонников. По этому поводу К. Броган писал: «В эгалитаризме, даже в политическом эгалитаризме, есть определенное благородство, но его очень легко исказить, превратив в зависть, и социалистическая пропаганда не упускала возможности это сделать».

Поэтому Г. Ф. де ла Мора считает, что политические деятели злоупотребляют завистью, направляя ее на определенные группы, туда, куда им удобно.

> Зависть как таковая политически нейтральна. Ее можно в равной степени мобилизовать и против социалистического правительства, находящегося у власти на памяти ныне живущих, и против консервативного или либерального. Ключевая разница тем не менее состоит в следующем: несоциалистический политик всегда будет направлять зависть избирателя против конкретных эксцессов отдельных политиков, их расточительности, образа жизни, кумовства и т. п., но он не будет притворяться ни перед самим собой, ни перед своими сторонниками, будто, как только он получит власть, его целью станет общество, в котором все в итоге будут более или менее равны, а зависти больше не будет.
>
> Нечестной является только эта, утопическая, часть социалистической программы. Прагматическая эксплуатация чувства зависти только для того, чтобы свергнуть какое-либо правительство, связана с социализмом не в большей степени, чем с любым другим политическим оттенком. Что действительно достойно сожаления в социалистической идеологии, так это стремление состряпать всю экономическую концепцию, всю программу на основании обязательства создать общество, лишенное зависти. Здесь марксистский социализм поставил себе задачу, которая неосуществима по определению.
>
> ***Шек Г., 2010. С. 290–291***

Прежде всего зависть используется как средство манипуляции сознанием масс для захвата власти, когда завистников призывают к непосредственным действиям, обещая им, что после свержения существующего строя возникнет справедливое общество равных, что и сыграло роль в захвате большевиками власти в России. Гитлер же в достижении политической власти рассчитывал на зависть немцев к «колониальным державам».

Однако, пишет Г. Шек, почти всегда получается так, что власть достается тем людям, чье происхождение и взгляды делают их наименее способными осуществить обещанную реформу или обещанное перераспределение.

> Часто бывает слишком очевидно, что в их [политиков] расчетах зависть играет огромную роль. Чем хуже состояние экономики страны во время избирательной кампании, тем сильнее у политиков соблазн сделать «перераспределение» главным пунктом программы, даже когда они осознают, как мало у них возможностей для перераспределительных мер и, более того, насколько эти меры затормозят экономический рост. Роль зависти становится очевидна, например, тогда, когда законодательный орган медлит с принятием давно необходимых, разумных и полезных для общества экономических мер из страха перед латентной завистью или возмущением тех, кому эти меры сразу после их принятия могут нанести убыток. Жилищная политика различных стран предоставляет массу примеров этого. Фактор зависти играет также огромную роль в случае налоговых мер мстительного и конфискационного толка, таких как прогрессивный подоходный налог, налог на наследование и связанные с этим виды налогообложения <…> Во имя недосягаемого равенства законодатель использует непропорционально жесткие фискальные средства, чтобы обложить налогом тех, кто по какой-то причине либо унаследовал гораздо больше, чем большинство, либо добился гораздо большего экономического успеха. Социологические исследования показали, до какой степени это требование выравнивания связано с определенными группами интеллектуалов при том, что

> средний избиратель почти не чувствует никакой определенной зависти к людям с действительно крупными доходами (Lane, 1959), поскольку обычно нашу зависть вызывают те, кто почти равен нам.
>
> ***Шек Г., 2010. С. 293***

Б. Рассел считает, что зависть была движущей силой демократии и нужно перетерпеть, чтобы добиться более справедливого социального строя.

Г. Ф. де ла Мора говорит, что требования социальной справедливости связаны с завистью. Поэтому зависть может быть причиной сплочения людей в группы для совместного социального действия (от создания политических партий до революций).

Однако еще в 1930-х гг. французский социолог Э. Рега (Raiga, 1932) отрицательно относился к утопическим обещаниям и идеям социалистов, использовавших зависть как инструмент для свержения эксплуататоров и строительства общества людей, освобожденных от зависти. Он подвергал резкой критике методы социализма, облекаемые завистью и использующие ненависть и мстительность завистников для того, чтобы разрушить общественный строй, вместо которого им нечего предложить (вспомним гимн коммунистов — «Интернационал»: «Весь мир насилья мы разрушим до основанья, а затем…»). Однако именно постоянством зависти как фактора, на который всегда можно опереться, объясняется большой успех социалистических движений. Социальная революция, как утверждает Рега, не делает ничего, чтобы изменить человеческую долю. Она создает новый привилегированный класс, рассаживает по удобным креслам новых людей, но, как правило, в ее итоге появляется больше завистливых людей, чем тех, чью зависть она смогла удовлетворить.[15] Вопреки иллюзиям марксистов марксистская революция не может изменить человеческую природу. Честолюбие, гордость, тщеславие, ревность и зависть — это неизменные активные элементы человеческого поведения.

М. Лемер (Lemer, 1938), возражая Э. Рега, отмечал, что нападки на социалистические и популистские движения, идеологии которых в явной или скрытой форме базируются на зависти и злобе низших слоев населения, лишенных удобств цивилизации и готовых разрушить саму структуру цивилизации, не лишены основания. Однако сводить причины стремления к изменению социально-общественного устройства только к зависти неправильно.

Э. Рега пишет и о зависти между странами. Они, подобно индивидам, способны на взаимную зависть и ненависть. События после Второй мировой войны доказали правоту предвидения Э. Рега. Страны — сателлиты социалистического блока проявляли взаимную зависть в отношении того, что они получали от СССР. Многие политики в странах «третьего мира» использовали все свои ораторские способности, чтобы как можно больше обострить зависть жителей к богатым индустриальным странам, клеймя их как причину бедности своих стран. Позднее страны Запада и развивающиеся страны «третьего мира» агрессивно и завистливо наблюдали друг за другом, чтобы знать, кто получает больше помощи от США.

1.8. Эмоции, сопровождающие переживание чувства зависти

Вспышка зависти — это появление той или иной отрицательной эмоции. Еще Рене Декарт считал зависть особым видом печали, смешанной с ненавистью, которую испытывают, когда видят благо у тех, кого считают недостойными этого блага. На различие в эмоциональных переживаниях зависти обращал внимание Спиноза, который определял

---

[15] К сожалению, как показывает сегодняшняя жизнь, и замена социализма на капитализм ведет к тому же. Очевидно, дело не столько в идее, сколько в желании людей получить власть и пользоваться ее благами. Об этом писал и Э. Рега: «Какой политик, разжигая зависть в массах, задает себе вопрос, является ли его целью власть и сопутствующие ей привилегии, или же он хочет уничтожить несправедливость, от которой страдают другие?»

зависть как «неудовольствие при виде чужого счастья» и «удовольствие в его же несчастье».

Это подтверждается и в исследованиях. Например, Ю. В. Щербатых (2010б) выявил статистически значимую связь зависти со склонностью ко гневу. Но и хроническая зависть, как писал политэконом Вильгельм Рошер (Wilhelm Roscher, 1895), тоже связана с переживанием отрицательных эмоций, «в то время как большинство остальных грехов, по крайней мере сначала, приносят наслаждение, чувство зависти приносит страдания с момента зарождения».

> Кляйн трактует зависть как чувство, в котором банально спутались инстинкты жизни и смерти. В реальности это выглядит так: объект, который нам нравится, вдруг вызывает негативные эмоции, хорошее и плохое спутываются, а зависть гложет души даже самых приятных людей. Если бы мы могли разделить в своих чувствах позитив и негатив, то сразу перестали бы завидовать приятельницам, с неба обрушились бы лепестки роз и все люди завели хоровод с песнями Джона Леннона. Но, слава богу, это невозможно.
>
> Пресловутая спутанность чувств — залог того, что человечество, вместо распевания песен в лавровых венках, пишет философские романы, ищет лекарство от рака, разглядывает электроны в микроскоп и мучается в попытках познать Вселенную и себя. Усложнив людей, наделив их завистью, природа оказала нам крупную услугу: благодаря ей на Земле иногда случаются приятные открытия.
>
> ***По материалам Интернета (автор неизвестен)***

Возникающие отрицательные эмоции по отношению к объекту зависти (досада, злость, ненависть) — это защитные механизмы, которые маскируют чувство собственной неполноценности рациональным объяснением, находя множество недостатков в объекте зависти («разве такому можно завидовать…»). Это снижает значимость объекта зависти, а также уменьшает напряжение.

Другое дело, когда человек понимает, что предмет его зависти ничем перед ним не провинился. Тогда агрессия разворачивается внутрь самого завистника, трансформируясь в эмоцию вины.

Г. Х. Зайдлер (Seidler, 2001) отмечает, что зависть нередко приводит и к труднопереносимым эмоциональным переживаниям (например, отчаянию). Характерным для завистника является наличие стыда как результат саморефлексии и несоответствия идеальному Я.

Естественно, эмоция имеет физиологические проявления. Петер Куттер (1998) отмечает, что человек бледнеет от зависти, поскольку сжимаются кровеносные сосуды и повышается артериальное давление, или желтеет от зависти, поскольку кровь насыщается желчью.

Группа исследователей под руководством Хидехико Такахаси (Takahashi et al., 2009) с помощью метода функциональной магнитно-резонансной томографии локализовала отделы мозга, ответственные за обработку таких эмоций, как зависть и злорадство. Оказалось, что они контролируются теми же отделами мозга, что и боль, жажда и голод, т. е. физические ощущения первостепенной важности. Причем зависть возникает в ответ на негативное сравнение себя с другими людьми только по значимым для человека показателям. Если сравнение идет в социально незначимых для индивида областях, то зависть и злорадство не возникают или оказываются существенно меньше. Выяснилось также, что чем сильнее зависть главного героя к тому или иному персонажу, тем интенсивнее регистрируемая радость при неудачах соперника. Злорадство же берет на себя функцию разрешения возникшего психологического дискомфорта.

Экспериментаторы провели опыт на девятнадцати студентах университета (обоих полов). Им давали читать рассказы о других якобы студентах (на самом деле — вымышленных персонажах), причем для полноты картины в разных версиях опыта пол персонажа совпадал с полом читающего или не совпадал. Курс (и специальность, и стадия

обучения) также варьировался. Таким образом, часть персонажей выступала в роли потенциальных соперников подопытных, а часть — нет. Все рассказы тоже делились на две категории. В первой персонажу сопутствовали успехи, во второй — неудачи (в том числе пищевые отравления и финансовые проблемы). Одновременно с чтением ученые проводили сканирование мозга подопечных. А после просили студентов оценить по шестибалльной шкале свое чувство зависти к персонажу (это относилось к рассказам первой категории).

Оказалось, что герои, вызывавшие наибольшую зависть, активировали в мозге подопытных переднюю часть поясной извилины — регион, играющий ключевую роль в обработке боли. То есть зависть и боль оказались физиологическими близнецами.

При чтении же вторых рассказов (с теми же самыми персонажами, но теперь уже неудачниками) активировался брюшной стриатум — «зона вознаграждения», которая включается, например, при получении разных бонусов.

Ученые утверждают, что могут легко предсказать для каждого человека, какие персонажи вызовут у него наибольший уровень злорадства (более сильную активацию брюшного стриатума), исходя из степени зависти при чтении первого рассказа о том же герое. Это, по мнению исследователей, говорит о тесной связи в обработке мозгом обоих чувств.

Зависть, как и другие социальные неудачи, оформляется в передней области поясной, или лимбической, извилины (Anterior cingulate cortex). Злорадство контролируется системой, связанной с получением награды. Здесь задействованы дофаминэргические области мозга — вентральная область покрышки (Ventral tegmental area, VTA), где начинаются дофаминовые пути, миндалина (Amygdala), вентральная часть полосатого тела (Striatum), вентромедиальная часть префронтальной коры (Ventromedial prefrontal cortex).

Глава 2
Виды зависти

В разговоре о зависти можно услышать множество эпитетов: негативных — враждебная, едкая, жгучая, жестокая, лютая, затаенная, злая, злобная; положительных — беззлобная, почтительная, хорошая; отражающих ее силу — бессильная, дикая, свирепая, невыразимая, сильная, неимоверная, мучительная, легкая, безграничная, безудержная, глубокая; а также острая, невольная, неутоленная, простая, рабская, ревнивая, робкая, смертельная, страшная, тайная, откровенная, тихая, унизительная, хитрая, холодная, черная, белая, щемящая, всемогущая, сальерическая, сатанинская, острая, смертельная. Многие из этих эпитетов — не художественное разукрашивание зависти. Они дают серьезные основания для классификации видов зависти.

2.1. Различные подходы к выделению видов зависти

На протяжении многих веков рассмотрения зависти имелись различные подходы к выделению ее видов. В Древней Греции выделяли деструктивную и конструктивную зависть. Деструктивная зависть имела агрессивный характер, приводила к вражде. Конструктивная зависть, называвшаяся агон, была неагрессивной, вызывала желание соревноваться (соревновательная зависть), приводила к появлению мотива самосовершенствования личности. Декарт, например, выделял справедливую и несправедливую зависть. Справедливая (морально оправданная) зависть возникает к людям, которые заняли вожделенное нами место, должность, но при этом мы не убеждены, что они достойны этого, или даже знаем, что они могут превратить пребывание в этой должности во зло.

М. Шелер писал о бессильной зависти: «Бессильная зависть — это самый ужасный род зависти. В силу этого тот вид зависти, который порождает рессентимент в наибольшей степени, — это зависть, направленная против индивидуального и существенного бытия

незнакомого человека, экзистенциальная зависть. Ведь эта зависть <…> постоянно бормочет: “Я мог бы простить тебе все, кроме того, что ты есть и каков ты есть; кроме того, что я не такой, как ты; что Я — не Ты”». Такая «зависть» с самого начала отрицает само существование другого человека, которое субъект зависти острейшим образом переживает как «угнетение» или как «упрек».

> Если зависть характеризуется хроническим течением и у страдающего от нее человека появляется надежда изменить в обозримом будущем свое положение, то зависть превращается в рессентимент, в то, что Фридрих Ницше именовал «экзистенциальной завистью» (нем. Lebensneid).
>
> ***Куттер П., 1998. С. 72***

Зависть может быть кратковременной, проявляться ситуативно в определенный момент, как вспышка, сопровождаясь выраженной эмоцией сожаления, досады или злости, а затем испытывается вина за присутствие зависти. Этот вид можно назвать «зависть-эмоция».

Например, в случае проигрыша может возникнуть зависть к победителю («ему просто повезло…»), но уже через короткий промежуток времени эта вспышка угасает и не вредит отношениям с объектом зависти.

Зависть, проявляемая в отношении определенных людей, может быть долговременной установкой, проявляемой как «зависть-чувство». Одинокая женщина, например, может постоянно завидовать подруге, удачно вышедшей замуж, имеющей детей и многие блага. Творческий работник может постоянно испытывать чувство зависти при встрече с более успешным коллегой или при разговорах с другими коллегами о его успехах. В советское время многие наши сограждане, лишенные возможности свободно выезжать за границу, постоянно завидовали тем, кто жил в Западной Европе и США, и т. д.

Бэкон различает два типа зависти: публичную и приватную. Публичная зависть — это форма зависти, которой никому не нужно стыдиться, скрывать ее в отличие от приватной, или тайной, зависти, так как она проявляется во имя общественного блага. Эта зависть, выражающая общественное мнение, обозначалась латинским словом invidia (буквально «враждебный взгляд»), а в современном языке носит имя недовольства (discontentment). Публичная зависть — это тип остракизма, который проявляется у людей тогда, когда некоторые из них становятся чересчур великими.[16] Следовательно, страх перед публичной завистью удерживает их в определенных границах. Например, в современных демократиях этот вид зависти сдерживает политиков, получивших слишком большую власть.

Э. Рега тоже выделяет два вида зависти: обычную вульгарную зависть — она отвратительна, и, следовательно, ее обычно скрывают; и зависть-возмущение, которую возможно извинить и даже оправдать («публичная зависть» Фрэнсиса Бэкона). Оба вида зависти, по мнению Рега, имеют одно и то же происхождение, а различие между ними зависит от беспристрастности людей и их представлений о том, что является честным и справедливым. Проблема для человека, охваченного завистью, состоит в том, чтобы узнать, законно ли его возмущение.

Л. Архангельская выделяет существование трех типов зависти у субъектов, испытывающих трудности общения: зависть-требовательность, зависть-безнадежность (бессилие) и зависть-соперничество. Каждый тип зависти отличается набором действий, поступков, сопровождающих совокупность отношений и переживаний, характерных для зависти. Зависть-требовательность проявляется в наращивании требований, нетерпимости, увеличении критики, обвинений в адрес партнера. Зависть-безнадежность сопровождается отказом от общения, уходом в себя, одиночеством. Зависть-соперничество актуализирует

---

[16] Остракизм — практика, введенная в Афинах в период после Марафонской битвы. Это была мера, позволявшая гражданам изгнать на десять лет любого непопулярного человека. Остракизм назван так по черепкам, использовавшимся для голосования (ostrakon — скорлупа, черепок).

такие способы поведения, как клевета, обман, унижение другого, присвоение его достижений.

Выделяют также осознанную и неосознанную зависть. Последнюю распознать труднее хотя бы просто потому, что человек не допускает мысли, что может кому-то завидовать. Однако после встречи с тем или иным человеком у него резко портится настроение, возникают недовольство своей жизнью, раздражительность, депрессия.

И. Кант (1965) говорил о квалифицированной зависти («черная», по современной терминологии), когда у завидующего имеется стремление лишить блага другого, и о просто недоброжелательности (Invidentia).

Выделяют и другие виды зависти. Говорят, например, о незлобной, бескорыстной зависти (то, что в народе называют «белой» завистью), когда человек хочет иметь то, что имеет другой, но при этом не испытывает к другому враждебного чувства. Как в злобной, так и в незлобной зависти присутствует желание завидующего устранить неравенство. Но, как отмечает Дж. Нью (Neu, 1980), в первом случае человек говорит: «я хочу, чтобы вы не имели того, что имеете», а во втором: «я хочу иметь то, что вы имеете». Такое деление сходно с тем, какое имеется у К. Хорни (1993). Она различает нормальную зависть, когда человек хочет иметь что-то, что есть у другого, и невротическую зависть, когда человек выражает сожаление по поводу того, что у другого что-то есть. При этом невротик полностью уверен в справедливости своей зависти. Наличие злобной зависти свидетельствует о неспособности завидующего достичь того уровня, на котором находится другой человек; это проявление своего бессилия. Еще одна причина «черной» зависти, как уже говорилось, каузальное заблуждение.

Г. Ф. де ла Мора, испанский ученый (1987), исследуя феномен зависти в разные исторические эпохи, выделяет два типа зависти — личную и общественную.

Личная зависть — скорее испытывается втайне и скрывается, считается постыдной. Это либо открытая агрессия к объекту зависти, либо другие формы неприятия этого человека.

Общественная зависть — для нее более характерно создание и использование стереотипов («деньги портят характер», «в тесноте, да не в обиде» и т. п.). Это вечные стереотипы «завистники умрут, но зависть никогда», так как они передаются и распространяются в обществе как часть мировоззрения.

По мнению Г. Ф. де ла Мора, общественная предрасположенность к зависти направлена против индивидуальных особенностей личности. Этой теорией можно объяснить агрессию к нестандартно мыслящим людям. Бывает, что группа выталкивает талантливого человека из-за неосознаваемой зависти к его качествам, т. е. проявляет остракизм.

Индивидуальная зависть тайная, о ней не говорят, ее скрывают. Общественная зависть связана с лицемерием, ее пытаются скрыть за такими утверждениями, как «не в деньгах счастье», «собственность портит характер».

Данная теория имеет свои ограничения, так как не следует забывать, что обвинение в зависти весьма манипулятивно. Человек, просто высказывающий свое мнение, отличное от чужого, рискует получить обвинение в зависти, и тогда ему предстоит выбор: или отстаивать свою мысль, или поддаться моральным принципам и отступить, дабы показать отсутствие зависти. Эта манипуляция возможна только благодаря моральному аспекту зависти и стереотипам общества по отношению к зависти.

Не завидуй другу, если друг богаче,
Если он красивей, если он умней.
Пусть его достатки, пусть его удачи
У твоих сандалий не сотрут ремней…
Двигайся бодрее по своей дороге,
Улыбайся шире от его удач:
Может быть, блаженство — на твоем пороге,
А его, быть может, ждут нужда и плач.

Плачь его слезою! Смейся шумным смехом!
Чувствуй полным сердцем вдоль и поперек!
Не препятствуй другу ликовать успехом:
Это — преступленье! Это — сверхпорок!

Игорь Северянин

Психологически можно выделить некоторые формы зависти.

Депрессивная зависть — возникает от чувства униженного положения, но для нее характерно чувство несправедливости, обделенности и обреченности.

Незлобная зависть — человек хочет иметь то же, что и объект зависти, и стремится к этому, не испытывая враждебных чувств.

Злобная зависть — человек стремится не столько получить то же, а лишить объект зависти его превосходства. Понимание зависти как враждебной идет от философов. Ф. Бэкон отмечал агрессивный характер зависти: «Кто не надеется сравняться с ближним в достоинствах, старается сквитаться с ним, нанося ущерб его благополучию» (1978. С. 369). О том же писал и Р. Декарт: «Нет ни одного порока, который так бы вредил благополучию людей, как зависть, ибо те, кто им заражен, не только огорчаются сами, но и, как только могут, омрачают радость других» (1989. С. 561). А. Шопенгауэр утверждал, что хотя зависть естественна и свойственна человеку, все-таки она порок и вместе с тем — несчастье: «Зависть показывает, насколько люди чувствуют себя несчастными, а их внимание к чужому поведению и положению — как сильно они скучают» (2000. С. 571–572). Поэтому, пишет он, мы должны смотреть на нее как на врага своего счастья и стараться задушить ее как злого демона.

Слепая зависть, или «зависть вслепую», — это зависть тому, чего человек не видел, но ему кажется, что все, чего ему не хватает в данный момент, есть у других. Слепая зависть — это плод чрезмерного фантазирования.

> В длинной череде бутылочек и подгузников ты выкраиваешь просвет, чтобы выбраться из дома и повидаться с подругами. А подруги, как на подбор — все незамужние. И тут-то на тебя обрушивается чувство вашей «разности». Ты такая зависимая, они — такие свободные. У тебя бутылочки и подгузники, у них — работа, деловые встречи, конференции. У них поклонники (такие разные), у тебя — муж (такой одинаковый). У них воскресный поход по бутикам, у тебя — вечная проблема «что надеть»: все мало. У них — праздники, у тебя — будни! И ты понимаешь, что чувствуешь… зависть.
>
> Ведь воображаемую яркую жизнь подруги ты на самом деле и в глаза не видела. У нее — те же будни, только чуть под другим углом, а все остальное — лишь твои домыслы.
>
> ***По материалам Интернета (Гавердовская П. Все цвета зависти)***

2.2. Цвета зависти

Еще Рене Декарт отмечал, что у завистника меняется даже цвет лица: бывает свинцовым, желто-черным, точно цвет крови мертвеца, а зависть по-латыни носит название livor — синева. Недаром в народе говорят: «посинел» или «позеленел от зависти». Зеленый или ядовито-желтый цвет в народной символике тоже связывается с завистью и ревностью (в одной из детских сказок персонаж пожелтел от зависти и умер). В Китае зависть называют «болезнью красных глаз», по которым, собственно, и определяют завистника. В общем, для обозначения цвета зависти (точнее, цвета лица завистника) используется едва ли не вся цветовая палитра, но все эти цвета неестественны для обычного человеческого лица — лица человека, не испытывающего зависти.

«Черная» (низменная) зависть, как написано в Толковом словаре Ларусса, — это

«чувство грусти, раздражение, которое охватывает нас против человека, обладающего чем-то таким, чего нет у нас». В результате появляется желание или уничтожить объект зависти, или сделать ему так же плохо, как завистнику. Так, супруги С. и Е. Глюк (Glueck S., Glueck E., 1952) видят главным признаком «черной» зависти страстное желание завистника, чтобы ни у кого ничего не было, уничтожение удовольствий других и для других, которому не сопутствует никакой собственный выигрыш.

Одна из причин такого типа зависти — полное снятие человеком с себя ответственности за то, что происходит в его жизни. Его жизнь начинает подчиняться принципу «нам ничего не надо, лишь бы у других ничего не было».

Кроме того, такие люди мнительны и живут в постоянном ожидании чужого провала, вместо того чтобы создавать свой успех. «Черная зависть» выражается в тихом, молчаливом злорадстве и бездействии. Когда у объекта зависти случается беда, то душу завистника переполняет чувство счастья.

> У соседа корова сдохла. Вроде бы что за событие… а на сердце праздник!
>
> ***Народная шутка***

> Зависть — враг счастливых.
>
> ***Эпиктет***

«Черная» зависть способствует проявлению морального лицемерия (Polman, Ruttan, 2012). Она ничего не прибавляет завистнику — ведь сколько бы несчастий ни посылал он на голову счастливца, вся его злоба остается в нем самом, подтачивая его силы и здоровье. Дело в том, что зависть, как и любая другая отрицательная эмоция, активирует симпатическую нервную систему, которая вызывает напряжение в работе сердечно-сосудистой системы, учащая пульс и повышая артериальное давление. Кроме того, нарушается нормальная работа пищеварительной системы.

«Белая» зависть, или восхищенная зависть, имеет место тогда, когда человек, завидуя, не испытывает к преуспевающему в чем-то человеку враждебных чувств. Завидующий способен адекватно принять чужие успехи, объект «белой» зависти часто становится неким эталоном и предметом восхищения. Такой завистник будет стремиться всячески подражать своему кумиру и надеяться, что когда-нибудь он станет таким же.

Хотя завидующий сожалеет, что не может достигнуть того, что имеет другой (по крайней мере в данный момент и в данных обстоятельствах), у него нет желания, чтобы объекту зависти стало плохо, а если у того случается неудача, то вместо злорадства у него проявляется сочувствие. В ряде случаев «белая» зависть может даже явиться кратковременным стимулом для соревнования с другим человеком (недаром Аристотель писал о соревновательной зависти). Дж. Нью (Neu, 1980) пишет в связи с этим: «В случае злобной зависти человек хочет унизить другого (до собственного уровня или ниже); в случае восхищенной зависти человек желает возвысить себя (стать таким же, как другой человек)» (с. 434).

Многие отрицают наличие «белой» зависти, считая, что у зависти нет цветов, что понятия «хорошей» и «плохой» зависти условны и различие состоит лишь в том, приносит ли это чувство вред окружающим. Для завистника же не имеет значения, какая зависть опустошает его. Но как могла опустошить зависть мальчишек, которых не брали на фронт во время Великой отечественной войны, к нашим бойцам? «Белая» зависть не только не опустошает человека, но подчас даже возвышает. По этому поводу поэт Ким Рыжов написал следующее:

> Есть одно сужденье очень спорное,
> Что бывает зависть только черная,
> Что бывает зависть только злобная —

Горькая, как путь на место лобное.
Разве не бывает зависть белая —
Зависть к прямоте,
Что рядом с бедами,
К тем, кто не забудет, что обещано,
К тем, кто не солжет
Врагам и женщинам?
Что ни говорите, не обидно ведь
Белой-белой завистью завидовать.
И наверно, крылья кто-то выдумал
Потому, что птице позавидовал.
Будь со мною зависть только белая —
К тем, кто не для славы дело делает,
Кто открыл дорогу
К звездным россыпям,
Кто последним шагом
Стал Матросовым.

Некто Мария Шутова в Интернете пишет: «В народе бытует название “белой” зависти, лишенной негатива. И вот здесь я вас расстрою: зависть никогда не меняет своего природного цвета. Она существует сама по себе. Если мы уж действительно испытываем что-то хорошее и искреннее, то это не зависть, а восхищение. Вы видите свою подругу в новом платье, и она вам нравится. Вы рады, что она выглядит столь прекрасно, в данный момент вы восхищаетесь, а не завидуете. На концерте виртуоза, когда вы сами никогда не держали инструмента в руках, не думаю, что говорите “я ему завидую”, скорее “восхищаюсь”. А вот если вы с ним вместе учились, но у вас ничего не вышло, скорее вы лукавите себе. Восхищение есть восхищение, а зависть есть зависть».

Я привел это высказывание потому, что оно характерно для многих, подменяющих «белую» зависть восхищением. Не знаю, расстроится ли в свою очередь М. Шутова, если я скажу ей, что одно другому не мешает и что «белая» зависть часто базируется на восхищении.[17] Восхищение пробуждает у человека мысль о том, как хорошо было бы стать таким же, но в то же время человек понимает, что это ему не дано, и поэтому у него возникает сожаление, огорчение по поводу несбыточности возникшего желания. Именно несбыточность желания стать таким же, как объект восхищения, приводит к зависти.

Однажды я увидел на улице, как маленький мальчик, лет семи, упрашивал своего пьяного отца идти домой и слабыми своими ручками тянул его за подол пальто, а тот упирался, буянил, и на лице мальчика было такое отчаяние! У меня, пережившего неоднократно такие сцены в детстве, возникло страстное желание изобразить это на картине, чтобы пьяницы поняли, какое горе они приносят своим детям. И у меня в тот момент возникла острая зависть к художникам, которые могли бы это отразить на холсте, а я не мог. Желал ли я в тот момент, чтобы художники разучились рисовать? Конечно, нет. Так разве это не было проявлением мной «белой» зависти?

Или вот отрывок из письма поэта Демьяна Бедного к П. П. Мирецкому от 20 мая 1913 г.: «Читаю на вашем письме: “Новочеркасск”, и зависть берет. Живут же где-то люди… У вас там вишни давно отцвели. Не за горами — ягоды. “И ставок, и млынок, и вишневенький садок”, и — “выпьемо, куме, добра горилки!” Рай, и больше ничего. А мы

[17] Следует отметить, что и точка зрения, что «белая» зависть непременно связана с восхищением достижениями другого или с искренней радостью за него, тоже весьма спорна. Восхищение может быть характерно для отдельных случаев острой «белой» зависти к конкретному человеку, проявившему свое преимущество «здесь и сейчас». Однако при зависти к лицами определенной профессии (например, к художникам, умеющим рисовать) восхищение вовсе не обязательно.

здесь [в Петербурге. — Е. И.] пробавляемся уксусной эссенцией и “Новым временем”».[18] Где здесь проявление враждебности, присущей «черной» зависти? Только сожаление, что всего, что ему хотелось бы, у него нет.

Другое дело — «черная» зависть. Она возникнет к кому-то (например, к сокурснику) не потому, что я не восхищаюсь его успехами, а потому, что его успехи задевают мое самолюбие. И это на фоне имеющегося у человека тщеславия или гипертрофированного чувства справедливости приводит к враждебному отношению к объекту зависти.

> В определениях «зависти» и «завистливого» в третьем издании словаря Вебстера подчеркивается желание обладать тем, что принадлежит другому, а не желание, чтобы другой это потерял. На самом деле этот сдвиг акцентов почти точно соответствует современному американскому представлению о зависти. Так, американская реклама способна утверждать, что человек должен купить что-то, чтобы ему завидовали, имея в виду, что другие люди постараются предпринять максимум усилий, чтобы получить ту же самую вещь, — а не так, как в более ранних культурах, где это означало бы, что другие люди постараются повредить ее от злобы…
>
> Американцы предпочитают «зависть» старомодному «соперничеству», при этом совершенно не осознавая сдвига в значении. Они забыли о злобном, деструктивном аспекте зависти.
>
> ***Шек Г., 2010***

Если в христианской религии существует представление только о «черной» зависти, то исламские ученые делят зависть на два вида — «белую», невраждебную (гыбта), и «черную», враждебную (хасад).

Итак, подведем итог и сопоставим признаки «черной» и «белой» зависти (табл. 2.1).

Таблица 2.1.

Признаки «черной» и «белой» зависти

	«Черная» зависть	«Белая» зависть
Восприятие чужих успехов	Неадекватное: успехи другого — причина моих неудач	Адекватное: успехи другого — результат его усилий
Причина появления зависти	Ущемленное самолюбие	Восхищение другим
Личностные особенности	Тщеславие, гипертрофированное стремление к справедливости	Доброжелательность, эмпатичность
Эмоции	Враждебность, злость, ненависть	Сожаление, огорчение, сочувствие
Желание	Хочу, чтобы у него этого не было	Хочу, чтобы это было и у меня
Действия	Навредить объекту зависти, унизить его	Желание возвысить себя

Выделяют и другие (промежуточные) оттенки зависти.

«Розовая» зависть — мимолетная, безобидная и поверхностная. Может быть вызвана счастьем, радостью близкого человека или успехами людей ближайшего окружения. К сожалению, несмотря на свою безгрешность, такая зависть при частом проявлении способна перерасти в «черную».

«Красная» зависть — очень негативная эмоция, толкающая на действия по устранению ненавистного чужого достижения. Часто является мотивом для ненависти, мести, агрессии.

---

[18] Демьян Бедный. Собр. соч.: В 5 т. М.: ГИХЛ, 1954. Т. 5. Стихотворения, басни, поэмы, повести. Статьи. Письма (1912–1945).

Такую зависть человек испытывает как мучение и обиду за чужое счастье, которые не дают покоя его сердцу.

«Зеленая» зависть. Есть одно распространенное выражение: «Нет зависти “белой”, нет зависти “черной”. Существует только одна — ядовито-зеленого цвета». Причиной «зеленой» зависти может быть жадность или скупость человека. Причем совершенно не имеет значения, является этот человек бедным или, наоборот, богатым. Завистник не находит себе места из-за наличия у кого-то чего-либо лучше, красивее, дороже, больше и т. д. Смысл жизни для таких людей — материальные блага, поэтому они негативно воспринимают все, что связано с наличием таких ценностей у окружающих.

«Желтая» зависть. Чаще всего люди, испытывающие к кому-то зависть, не выражают это открыто. Но после общения с ними у объекта зависти портится настроение, возникает чувство тревоги, обиды.

«Серая» зависть — проявление низших, самых примитивных черт человеческой личности, отсутствие самоуважения и значимости. Завистник постоянно испытывает чувство ненужности, съедает себя изнутри из-за собственной закомплексованности и низкой самооценки. Этот вид зависти характерен для неуверенных в себе людей, очень обидчивых, невротичных, подверженных самокопанию.

2.3. Неосознанная и скрытая зависть

Психологи говорят еще о двух видах зависти — неосознанной и маскируемой.

Признаки неосознанной зависти: завистнику скучно слушать, когда человек рассказывает о своих успехах; ему становится грустно и хочется отгородиться от него. После общения с этим человеком у завидующего портится настроение; его раздражают хвастовство и несдержанность объекта зависти, ему становится жаль себя.

Как правило, зависть выражается людьми открыто. По данным Т. В. Бесковой (2012), так делают 64,1 % респондентов, а 55,8 % респондентов считают, что могут открыто сказать о своей зависти.[19]

Эти данные опровергают в какой-то степени мнение французского писателя XVII в. Ф. де Ларошфуко о том, что люди часто похваляются самыми преступными страстями, но в зависти, страсти робкой и стыдливой, никто не смеет признаться. Все зависит от того, какую зависть человек испытывает — «черную» или «белую». «Черную» зависть, поскольку она осуждается обществом, есть основание скрывать. Поэтому часто такая зависть выражается косвенно, скрывается от того, кому завидуют, ловко маскируется, действует скрытно и поэтому становится вдвойне опасной, так как связана с коварством человека, испытывающего «черную» зависть.

> Первое экспериментальное исследование зависти у взрослых провели П. Саловей и Дж. Родин (Salovey, Rodin, 1984). Студентов спрашивали об их профессиональных целях и желаемой карьере. Собеседование каждый раз проходили двое, но в качестве второго опрашиваемого на самом деле выступал актер, который всегда высказывал практически те же пожелания, что и настоящий испытуемый. Затем проводился тест на профессиональную пригодность. Каждый раз сообщалось, что результаты испытуемого якобы в той или иной степени хуже, чем результаты второго участника собеседования. Затем испытуемого в личной беседе спрашивали о его эмоциональной реакции и отношении к ситуации. Помимо дистанцирования от целей, названных изначально, и скептических высказываний по поводу теста наблюдались явные агрессивные импульсы в

---

[19] Т. В. Бескова предполагает, что столь высокий процент респондентов, утверждающих, что способны открыто сказать человеку о своей зависти, может быть связан с тем, что здесь присутствует разночтение понятия «зависть», которое порождается бытующим в обыденном сознании делением зависти на «черную» и «белую». В «белой» зависти признаться легко, так как она сродни восхищению и не осуждается обществом.

отношении якобы более успешного участника эксперимента и критика в его адрес, которой было тем больше, чем заметнее была разница в результатах теста.

Бондаренко О. Р., Лукан У., 2008. С. 269

В исследовании Т. В. Бесковой (2012) респондентам был задан вопрос о том, приходилось ли им маскировать свою зависть и если да, то в каких случаях. Маскировка зависти была присуща 35,9 % испытуемым.

Причины, по которым маскируется зависть, различны: «зависть осуждается обществом»; «чтобы не испортить отношения»; «нежелание обидеть человека»; «чтобы не считали завистливым»; «потому что окружающие считают зависть бессмысленной» и др. Кроме того, зависть стараются скрывать, так как она есть явное признание бессилия человека получить то, что есть у другого. А в своей слабости и беспомощности никто признаваться не любит.

Признаки скрытой зависти . Человек, который испытывает эти чувства, неусыпно следит за объектом зависти: все, что он говорит, делает, носит, подробным образом обсуждается. Завистник может восхищаться объектом своей зависти, но чувствуется, что этот восторг ненастоящий, с неприятным подтекстом (например, однажды моя коллега сказала мне: «Слушайте, вы написали прекрасную книгу. От вас никто этого не ожидал!»). Или, когда человек говорит о своих успехах, завистник замыкается либо начинает подробно расспрашивать о несущественных деталях.

Похвала — не такая простая вещь, как кажется. Если ты — виновница банкета и гости один за другим выражают тебе восхищение, прислушайся к себе. Тебе говорят: «Молодец!», но интонация больше напоминает: «Посмотрим, что будет дальше». Тебя спрашивают: «Как тебе удается так здорово выглядеть?», но это звучит, как «Где ты берешь деньги на такую косметику?» Тебя называют «Умница», но кажется, что сказали «Выскочка»…

Иные поздравления заставляют тебя съежиться: ты чувствуешь фальшь и опасность. Такой внутренний сигнал — верный признак того, что тебе завидуют. Постарайся спрятать свои успехи подальше от глаз этого человека.

По материалам Интернета (Журнал «Мама и малыш», 2005)

Завистником может применяться и противоположная тактика: он ругает и критикует объект зависти везде и всегда. В связи с чем выдающийся физиолог Г. Гельмгольц (1907) говорил, что по усиливающейся грубости противников можно в известной степени судить о размерах собственного успеха.

Как правило, человек, которому завидуют, начинает раздражать. И вместо того, чтобы признаться себе в чувстве зависти, завистник начинает искать недостатки в другом человеке.

Поэтому, например, если женщина красивая, то непременно дура. Если успешная бизнес-леди, то непременно стерва. Если стройная, то замученная мымра. Если яркая, то безвкусная. Если хорошая хозяйка, то курица. Если уверенная в себе, то высокомерная. Если ответственная, то зануда.

Для маскировки зависти используются лесть, забота, похвала, восхищение, проявление дружбы, радости, равнодушие, замалчивание достижений. Поэтому объект зависти может не подозревать, что ему завидуют.

В связи с этим полезно знать косвенные признаки испытываемой человеком зависти, его неискренности, лжи, которые можно заметить в процессе общения с ним. Эти признаки описаны как в научной литературе (Экман, 2010), так и в популярной (Пиз, 1992). Однако следует иметь в виду, что для вынесения суждения об искренности человека следует учитывать не один какой— то признак, а их совокупность. Только при этом условии можно избежать досадных ошибок и ненужных подозрений.

Улыбка. Натянутая улыбка — один из основных признаков, отражающих это состояние человека. Улыбку легче всего имитировать. У нас в сознании стойко закрепилась такая связь:

раз человек улыбается, значит, он рад, счастлив и доволен. Но улыбка улыбке рознь. Если, например, человек улыбается только одним ртом и улыбка выглядит как приклеенная, живущая отдельно от лица, значит, это всего лишь маска.

Завистливая улыбка может быть разной — она может открывать или закрывать зубы, быть более или менее широкой, но она всегда маскообразна. Губы при этом слишком напряжены, уголки рта часто неестественно сильно растянуты, улыбаются лишь уголки губ или же губы полностью, но как-то вяло, нечетко, безжизненно. Человек как бы пытается продемонстрировать радость, преодолевая собственное сопротивление. При этом часто уголки или один из уголков губ могут быть опущены вниз, скрывая прорывающееся изнутри чувство горечи и обиды. Человек как бы сам «гасит» свою улыбку.

Также человек может улыбаться одной стороной рта больше, чем второй, демонстрируя скорее кривую ухмылку, чем улыбку. Но эта ухмылка может быть и не столь явной, едва заметной. Такая улыбка характерна для скептически настроенного человека. Ею он показывает, что другой, по его мнению, не заслужил того, что получает.

Глаза. Это еще один элемент, по которому можно судить об искренности человека и обуревающих его чувствах. «Зависть традиционно связывают с глазами, — отмечает Смит (Smith, 1991, 2008), — ведь это слово происходит от латинского invidere — смотреть со злобой, иметь “дурной глаз”».

Дж. Фаст (Fast, 1978; Фаст, 1997) отмечает, что из всех частей тела, которые используются для передачи информации, глаза являются самой важной и наиболее приспособленной для передачи наиболее тонких нюансов. Поэтому с давних пор люди считают, что «глаза — зеркало души». И не случайно, скрывая свои мысли, завидующие стараются инстинктивно это зеркало спрятать.

Когда человек искренне рад успеху другого, у него улыбается не только рот, но и глаза. Вокруг глаз собираются радиальные складочки, сами зрачки блестят, светятся. Завистливые глаза пронзительны и колки, с сузившимися зрачками.

Пытаясь скрыть это от собеседника, завистник прикрывает глаза веками, отводит взгляд в сторону, опускает взгляд вниз, начинает моргать. Но чаще всего человек прищуривает глаза для того, чтобы объект зависти мог видеть лишь один зрачок и было трудно рассмотреть выражение глаз.[20]

Правда, не все так просто: суженными глаза могут быть и при радости. А М. Аргайл (Argyle, 1975) опровергает мнение, что люди, которые не смотрят нам прямо в глаза, что-то от нас скрывают.

Поза. Наклон корпуса также может указать на ход мыслей человека. Когда человек нравится и приятен, другой стремится находиться как можно ближе к нему, наклоняется в его сторону, прикасается к нему. Если же человек внезапно отстраняется от объекта зависти во время беседы, это говорит о том, что он явно не хочет в ней участвовать, так как она ему неприятна. Поэтому, поздравляя с успехом, завистник может замереть в пространстве или даже отбросить корпус назад, пытаясь самоустраниться от неприятной миссии.

Руки. Следует обращать внимание и на руки восхищающегося завистника. Поскольку человек не в состоянии все контролировать и контролю лица уделяет наибольшее внимание, то именно руки могут выдать его неискренность.

Так, закрытые позы, со скрещенными на груди руками традиционно считаются желанием человека скрыть какую-то информацию либо самоустраниться, отгородиться от собеседника. Но еще более явно о намерении что-то скрыть говорят руки, спрятанные за спину или в карманы. Особенно если до этого человек стоял с открытыми руками, а после какого-то момента начал их прятать.

Еще один вариант прятанья рук за спиной — обхватывание за спиной локтя или

---

[20] Строго говоря, глазное яблоко само по себе ничего не показывает (если не считать расширение или сужение зрачка). Глаза создают то или иное впечатление о человеке лишь благодаря тому, что они изменяются в сочетании с работой окологлазных мышц и других мышц лица, т. е. с мимикой.

запястья одной руки другой. Это свидетельствует о желании человека овладеть своими эмоциями. Причем чем выше обхватывает одна рука другую, тем сильнее эмоции и большее усилие требуется для их удержания. Когда человек искренне радуется, ему незачем сдерживать свои эмоции. Это нужно делать лишь тогда, когда не хочешь показать собеседнику свое реальное состояние.

Часто руки неискреннего человека находятся вблизи рта. Ведь еще в детстве люди привыкли прикрывать рукой рот, если говорят неправду. Поэтому, поздравляя кого-то с очередным успехом, завистник может совершать своеобразную экскурсию рукой вокруг рта, частично прикрывая его. Так, он может как бы опираться подбородком на руку, ставя полусжатую кисть в уголок рта. Внешне это может выглядеть как опора, однако на самом деле на такую руку весьма сложно опереться.

Еще один вариант — кулак руки подпирает угол челюсти или подбородок, в то время как указательный палец направлен вверх к виску. Это поза оценки. В данном контексте она может служить выражением внутреннего скепсиса, нежелания принять справедливость воздаяния предмету зависти.

Голова при этом часто наклонена в сторону. Такое «искривление» шеи или корпуса может указывать на соответствующую кривизну мыслей. Искренний человек почти всегда держит голову прямо. Наклоняют же голову тогда, когда прислушиваются к какому-то своему внутреннему диалогу или не вполне согласны со своим высказыванием либо пытаются дать кому-то свою оценку. Таким образом, наклон головы в сторону свидетельствует о неуверенности человека в правильности происходящего. Поэтому, заметив, что выражающий восторг собеседник наклонил голову, следует присмотреться, чтобы разглядеть и другие признаки неискренности.

О степени искренности можно судить также по изменению степени свободы и амплитуды движений. Если человек крайне сдержан и скован, то велика вероятность того, что точно так же он сдерживает и свои мысли, стараясь не показать их собеседнику.

Голос. Эмоции, переживаемые завидующим, находят отражение и в характеристиках его голоса. Как отмечает П. Экман, у расстроенных чем-то людей в 70 % случаев наблюдается возрастание высоты голоса. Это особенно относится к случаям, когда человек испытывает злость, гнев. Повышается громкость голоса, речь становится более быстрой. Если же завидующий переживает печаль от понимания недостижимости предмета зависти, то высота голоса, судя по имеющимся наблюдениям, падает. Голос становится более тихим, темп речи снижается. Сложность использования характеристик голоса для распознавания зависти состоит в том, что эти эмоции возникают не только при зависти, но и по другим поводам.

Глава 3
Генезис и психологические механизмы возникновения зависти

Как отмечает Т. В. Бескова (2013), для формирования зависти необходим соответствующий внешний и внутренний фон, т. е. определенные детерминанты. Структура детерминант зависти, согласно этому автору, имеет сложноорганизованное строение и включает в себя детерминанты разного типа, соотношение между которыми не статично и однозначно, а динамично и зависит от конкретных обстоятельств. На разных этапах онтогенетического развития и на различных стадиях социализации личности может происходить смена детерминант (условия внутренней или внешней среды могут становиться основополагающими факторами, а универсальные факторы — приобретать характеристики условий).

В структуру детерминант зависти, пишет Т. В. Бескова, входят:

1) предпосылка — неравенство людей (социальное, физическое, психологическое, профессиональное, материальное и др.), каждое из которых существует как объективная

реальность;

2) универсальные факторы:

— фрустрированные потребности личности, среди которых особой силой обладает фрустрация потребности в позитивном самоосуществлении, подтверждении, признании;

— субъективное превосходство другого человека, которое может возникнуть и там, где оно объективно отсутствует, и напротив, отсутствовать там, где оно реально существует;

— социальная близость с объектом превосходства при отсутствии интеграции с ним; «интегративное поле» представлено теми значимыми людьми, достижения и приобретения которых воспринимаются как успех целого, частью которого осознает себя субъект;

3) внешние условия:

— макросоциальные условия: культурно-исторические (особенности культуры, национального характера, общественного сознания); социально-экономические и политические (резкое социальное расслоение в формально нестратифицированном обществе; доминирующие в обществе уравнительные тенденции и представления о справедливости; общественные отношения, основанные на принципе потребления);

— микросоциальные условия (условия социализации в малых группах): условия семейного воспитания (негативное отношение родителей к более успешным другим; негативные высказывания родителей по отношению к своему ребенку, сопровождаемые восхвалением другого ребенка; оценка результатов деятельности ребенка в зависимости от результатов других; завышенные ожидания близкого социального окружения; доминирующий воспитательный стиль потворствования); условия социализации во вторичных малых группах (доминирующий в них конкурентный характер деятельности (игровой, учебной, трудовой);

4) внутренние условия:

— уровень онтогенетического развития (зависть как ситуативная реакция появляется в онтогенезе достаточно поздно, лишь тогда, когда ребенок способен адекватно оценить социальные отношения со сверстниками и свое реальное место в этих отношениях);

— характеристики когнитивной, аффективной, мотивационной, рефлексивной и нравственной сфер личности. Психологические качества, ставшие устойчивыми интегральными образованиями, сами впоследствии могут создавать благоприятные условия для формирования зависти и определять качественные особенности ее протекания;

— низкий уровень субъектности личности (неконструктивные способы преобразования бытия и совладания со сложными жизненными ситуациями; трудности в саморегуляции негативных психических состояний; экстернальность, низкий уровень инициативности, настойчивости, энергичности, выдержки и решительности);

— структура представлений, установок и ценностей личности (ценности индивидуализма, прагматизма, потребительства, власти; установки на уравнивание и сохранение существующей шкалы ценностей; представления о нелояльности социального окружения и справедливости как равенстве).

Таким образом, при формировании зависти задействован ряд совместно действующих, усиливающих друг друга и взаимопроникающих психологических механизмов, среди которых Т. В. Бесковой выделяются генетически исходный механизм интериоризации; центральный (базовый) механизм социального сравнения и встраиваемые в него механизмы категоризации и каузального заблуждения. Данные психологические механизмы, «накладываясь» на соответствующие разнопорядковые детерминанты, могут играть определяющую роль в формировании завистливого отношения субъекта к другим людям, превосходящим в чем-то субъекта зависти. Т. В. Бескова отмечает, что связи и отношения между психологическими механизмами формирования зависти и ее детерминантами характеризуются подвижной взаимосогласованностью и взаимообусловливанием. Как соответствующие условия и факторы могут «запускать» психологические механизмы, приводить к их разворачиванию, так и само действие психологических механизмов может

выступать в качестве «первопричины» формирования благоприятных условий для «взращивания» зависти.

3.1. Теории происхождения зависти

Вопрос, на который ответ до сих пор не получен: имеется ли зависть у животных, т. е. имеет ли зависть эволюционные корни, или зависть — чисто человеческое приобретение? Э. Баумгартен (Baumgarten, 1951) отмечал, что некоторые формы реакции у животных, находящихся на разных ступенях иерархии, напоминают зависть. Иногда у животных наблюдали поведение, которое можно было бы истолковать как проявление «королевской зависти»,[21] когда животное высокого ранга отказывало в пище и партнере более низко стоящим животным, хотя оно само уже полностью удовлетворило свою потребность в еде и сексе. Оно как будто бы говорило: «Если я вынужден остановиться, то и вы не должны наслаждаться жизнью». Такое поведение, если посмотреть на него с точки зрения психологии, определенно содержит элемент зависти.

Баумгартен упоминает о вызванных завистью актах мщения у животных к тем, кто «незаслуженно» получил высокий ранг. Например, при благоприятных обстоятельствах самка низкого ранга может перескочить несколько иерархических ступеней и обеспечить себе высокий статус с помощью высокорангового партнера. Это распространяется и на ее потомство. Ранг, которого она таким образом (не вступая в борьбу) добилась, может уважаться в присутствии ее царственного супруга. Однако в его отсутствие самка и детеныш подвергаются утонченному преследованию, чрезвычайно похожему на дрязги людей из-за места в иерархии. Другой пример Баумгартен приводит в связи с очередностью доступа к пище. По его мнению, животное низшего ранга испытывает зависть к животному высшего ранга, получающему доступ к пище первым. Но как об этом узнать? Ведь мы не можем спросить у животного, находящегося в самом низу иерархии и получающего доступ к еде позже других, испытывает ли оно что-либо, соответствующее человеческой зависти. Доказательством этого могло бы быть поведение животного, направленное на то, чтобы нанести ущерб группе и/или животному более высокого ранга, причем такое, которое не приносило бы действующей особи никакой материальной выгоды (например, пищи). Требуется эксперимент, в ходе которого подозревающееся в зависти животное могло бы отобрать у других пищу или уничтожить ее, причем так, чтобы с самого начала его деструктивных действий было бы понятно, что оно делает это не для того, чтобы самому получить эту пищу (было бы еще более убедительно, если бы оно пожертвовало своим собственным кормом). Но пока такого эксперимента не провел ни один этолог. Поэтому вопрос об эволюционных корнях зависти остается открытым.

Что касается человека, то существуют две основные теории происхождения зависти — врожденная (генетическая) и приобретенная (социального научения).

Согласно первой теории, зависть — это некая генетическая программа, которая досталась нам от предков и закрепилась в процессе эволюции. Сторонники этой теории считают, что те древние люди, которые завидовали своим соплеменникам, имели больше стимулов для самосовершенствования и соответственно имели больше шансов выжить и передать «гены зависти» своим потомкам.

> Зависть прежде нас родилась.
> Зависть глядит даже из глаз маленьких детей.
> Завистники умирают, зависть передается по наследству.
> ***Народные пословицы***

---

[21] Человек высокого ранга не желает, чтобы его подчиненные пользовались теми же привилегиями, что и он. Он прижимист по отношению к запасам и распределяет их так, чтобы никто из подчиненных не чувствовал себя чересчур комфортно. Это зависть, осуществляемая с позиции власти.

Эта теория не лишена основания, но она описывает только конструктивную, «белую» зависть, но не деструктивную «черную», не стимулирующую человека к реальному соревнованию с объектом зависти. Поэтому гораздо больше сторонников получила теория социального научения, согласно которой человек учится зависти в процессе социальной жизни. Например, Э. Рега считал зависть не врожденным чувством, а возникающим из социального взаимодействия, или, как говорят сегодня, приобретенным в ходе процесса социализации. Согласно этой точке зрения, никакой врожденной склонности к зависти нет. Просто родители в воспитательных целях начинают вслух сравнивать своего ребенка с другими детьми — более успешными, с их точки зрения. Например, они могут говорить своему ребенку, что соседский мальчик — более послушный либо смелый или другая девочка — более красивая или больше помогает маме. В результате ребенок начинает сравнивать себя с другими детьми, причем сравнение получается не в его пользу. Возникает недовольство собой и как следствие — негативное отношение к тому, кого поставили в качестве примера.

Психологические подходы в объяснении переживания зависти

В психологических подходах можно обозначить две гипотезы.

Первая гипотеза предполагает взаимосвязь зависти и самооценки. Однако причинно-следственная связь между самооценкой и завистью представляется по-разному и из-за этого остается не совсем ясной. Одни представляют зависть как причину трудностей с самооценкой, например: «Ощутив укол зависти <…> мы чувствуем, что задета наша самооценка» (Mentzos, 1993). М. Силвер и Дж. Сабини (Silver, Sabini, 1978) видят в зависти способ защиты самооценки. Наконец, зависть представляется как часть механизма регуляции самооценки или сопутствующее ему явление, в особенности как защита от занижения самооценки (Salovey, Rodin, 1984) <…> описывается восстановление идеального отношения к себе (Seider, 2001).

Вместе с тем ни один из этих подходов не затрагивает очевидное соотношение между переживанием зависти и самооценкой, которое заключается в том, что чувство зависти возникает в результате неудавшихся попыток регуляции самооценки. Защита от снижения самооценки постулируется исследователями как сама собой разумеющаяся функция зависти, поскольку понятие защиты используется в очень широком значении. Но зависть кажется скорее показателем бесполезности предпринятых усилий.

Если три способа защиты самооценки, описанные А. Д. Розенблаттом (Rosenblatt, 1988), не помогли и самооценка начинает снижаться, то тут же возникает чувство зависти. Этому более подвержены люди с незрелым, фрагментированным Я, которые поддаются желанию найти его недостающие частички. Из-за недостаточно развитого Я их регулятивные механизмы также развиты слабо.

Таким образом, мы получаем ответ на поставленный ранее вопрос о том, почему не все завидуют всем и по каждому поводу. Зависть возникает только тогда, когда с помощью механизмов регуляции — путем установления ценности предмета зависти, дистанции от объекта зависти и значения предмета зависти для себя — не удается создать достаточное внутреннее равновесие. Зависть — это чувство, возникающее при неудавшейся защите самооценки.

Бондаренко О. Р., Лукан У., 2008. С. 270–271

В ряде случаев для объяснения механизма возникновения чувства зависти привлекают теорию равновесия Ф. Хайдера, который считает, что человек может завидовать из-за вещи, принадлежащей другому, хотя прежде он сам никогда не испытывал потребности в ней и даже не думал о ней. То есть можно желать чего-то только потому, что оно есть у другого. Ф. Хайдер предположил, что существует так называемый мотив, желание одинаковой судьбы и равных результатов.

Справедливость этой точки зрения подтвердили С. Френкиль и И. Шерик (Frankel, Sherick, 1977). Они наблюдали детей в возрасте от одного года до пяти лет за игрой с ровесниками, помещая их по двое в манеж с каким-либо интересным предметом. Под завистью они понимали желание ребенка также испытать замеченную у соседа положительную эмоцию, вызванную обладанием определенным предметом. Такая реакция наблюдалась только с полутора лет и особенно часто встречалась в три года. Годовалые дети проявляли интерес к предметам и забирали их, но, судя по всему, сосед при этом не играл никакой роли, так как агрессии не было и, следовательно, зависти тоже. Авторы предположили, что для возникновения чувства зависти необходимы следующие условия:

• уже должна существовать способность противопоставления Я и объекта;

• уже должно существовать представление о собственности;

• должна существовать способность представлять себе и предвидеть желаемое конечное состояние.

Таким образом, это исследование показало, что человек, еще будучи ребенком, испытывает интерес к предмету только потому, что им заинтересовался другой (хотя сначала предмет не был ему интересен).

В соответствии с этим на Западе появился даже термин «завистливое строительство», которому дается следующее определение в Аугсбургском строительном уставе: «Завистливым строительством (Neidbau) считается такое, когда явно планируется возвести здание ради причинения вреда соседу и без острой необходимости, или такое, когда цель строительства неясна или отсутствует, а соседу причиняется значительный ущерб в виде потери света и воздуха». Однако такое понимание завистливого строительства слишком узкое и касается бытовых взаимоотношений соседей. В то же время завистливое строительство может иметь место и на государственном уровне.

Известно, например, что Сталин и Гитлер соперничали друг с другом в архитектурном развитии своих столиц. И пресловутый Дом Советов на месте нынешнего храма Христа Спасителя, с семидесятиметровой скульптурой Ленина на самом верху, проектировался для того, чтобы превзойти по высоте запланированное Гитлером здание так называемого купольного дворца.

А еще более ранним примером завистливого строительства является Петергоф, который был создан по воле Петра Великого для того, чтобы превзойти французский Версаль.

Однако и теория Хайдера, и завистливое строительство не вписываются в определение зависти как переживания по поводу неосуществимости желания иметь то, что есть у другого. Желания — это еще не зависть. Дело не в том, что я хочу иметь то, что имеет другой (это скорее механизм появления соревнования, моды на что-нибудь, формирования интереса к кому или чему-нибудь), а в том, что я не могу этого иметь (или мне кажется, что не могу).

Такая ситуация предполагает наличие у человека определенной потребности, неудовлетворенной сложившимися условиями его жизни и деятельности:

• недостаточность или неимение у человека средств удовлетворения имеющихся потребностей вследствие отсутствия условий воспитания и образования, низкой профессиональной квалификации, выбора профессии, не соответствующей способностям, наличие лености и пр.;

• физическое увечье, инвалидность;

• временны́е или пространственные препятствия , которые не позволяют человеку получить необходимое в данный момент в данном месте;

• другой человек;

• несправедливое общественное устройство.

Г. Х. Зайдлер (Seidler, 2001) разработал еще одну интересную концепцию для объяснения реакций зависти, согласно которой зависть возникает вместе с попыткой восстановления принадлежности, цельности, нарциссического всесилия.

Предмет зависти прежде всего переживается как существенный элемент индивидуальности, как особое аффективное качество или выражение самоопределенности объекта зависти. При этом объект зависти оказывается не просто примером для подражания, а обладателем того, чего не хватает самому завистнику, что якобы должно принадлежать ему по праву и позволит восстановить потерянное всемогущество. Таким образом, существенные элементы обязательных для себя ценностей и целей, необходимых для идеального отношения к себе, видятся завистником в качествах другого лица или приписываются ему, но при этом переживаются как часть себя и должны быть присвоены путем интроекции.

То есть завистника разрывают субъективные противоречия. Он мог бы сказать: «Я немного не в себе, я отчасти вне себя, ведь то, что для меня важнее всего — моя индивидуальность, — находится у другого человека. Но я имею полное право претендовать на нее и убрать со своего пути все — объект зависти, того, кому я завидую, — что отделяет меня от моего предмета зависти. Когда я снова смогу им обладать, я снова буду хозяином в собственном доме и восстановлю свой (всесильный) мир».

Бондаренко О. Р., Лукан У., 2008. С. 270

3.2. Психологические механизмы формирования чувства зависти в детском возрасте

Мелани Кляйн, автор книги «Зависть и благодарность» (1957), считает, что у ребенка основы зависти лежат в позднеоральной, садистской фазе, когда дети уже начинают кусаться. Зависть она объясняет так: если из груди молоко идет не постоянно, ребенок завидует груди, так как у груди есть достаточно молока, а сам ребенок хочет есть. Но М. Кляйн говорит, что это происходит и тогда, когда в груди достаточно молока.

Говоря о роли семейных отношений в возникновении завистливости, можно привести пример, когда одного ребенка постоянно хвалят, а другого попросту не замечают. «Забытому» ребенку приходится постоянно напоминать о себе, чтобы наконец почувствовать себя нужным. Со временем его главной задачей в жизни становится опережение своего соперника во всех жизненных аспектах, и по-другому он уже не может жить.

3.3. Внешние факторы, облегчающие и провоцирующие возникновение зависти

К внешним факторам относится близость в статусном положении завидующего завидуемому. Завистник, как правило, сравнивает свое положение и свои достижения, достоинства со статусом близко стоящих на социальной лестнице. Еще Аристотель отмечал, что «люди завидуют тем, кто к ним близок по времени, по месту, по возрасту и по славе» (1978. С. 94). Спиноза писал, что всякий завидует только добродетели себе равного, одинакового с ним по природе. Если же мы поражаемся мужеством, мудростью другого человека, но воображаем эти добродетели присущими единственно ему, а не общими и нашей природе, то мы будем завидовать ему не более чем высоте деревьев, храбрости львов и т. д.

Аналогичные мысли высказывал английский писатель XVIII в. Б. Мандевиль: «Нищий не завидует вельможе, разъезжающему в карете, ибо расстояние между ними слишком велико. Но владелец двуконной кареты лишается сна при мысли о четверном выезде соседа».

Немецкий философ А. Шопенгауэр отмечал, что композиторы и философы гораздо больше завидуют собратьям по ремеслу, чем, например, не очень знаменитый композитор — очень знаменитому философу.

Шопенгауэр приводит цитату из лондонской «Times» за 9 октября 1858 г., которая «яснейшим и сильнейшим образом выражает» тот факт, что зависть «неспособна примириться с чужими преимуществами»: «У человека не может быть такого порока, который вызывал бы столь же бурное возмущение у его современников, знакомых и соседей, как его успех — с ним не сравнится никакая подлость, никакая глупость, никакая черствость. Это единственное непростительное преступление, которое разум не может оправдать, а кротость смягчить».

Я, принужденный это видеть,
Могу ли их не ненавидеть?
Пусть одарен Фортуной вдруг
Наш недруг, только бы не друг;
Мы первое стерпеть готовы,
Но не переживем второго.[22]

Его соотечественник философ М. Шелер утверждал, что зависть (ressentiment) особенно распространена там, где юридическое и политическое равноправие сочетаются с экономическим и социальным неравенством.

Близость в статусном положении создает лучшие условия для сравнения, делает жизнь другого человека более обозримой. Слишком большое различие редко вызывает зависть, полагает Г. Шек (Schoek, 1969). Мы не завидуем идолам, кумирам, актерам.

С этой точкой зрения можно согласиться лишь частично. Завидуют и кумирам, но не «черной» завистью (например, в отношении певца: «Чтоб ты потерял голос!»), а «белой» завистью («Как бы я хотел тоже обладать таким талантом!»). Другое дело, что дистанция влияет на силу зависти: чем меньше дистанция между завидующим и объектом зависти, тем сильнее зависть (Mises, 1981).

К. Муздыбаев (2002) выявил, что завидуют успехам других тем больше, чем больше была раньше положительная разница между успехами завидующего и объекта зависти (рис. 3.1).

[22] Из «Стихов на смерть Доктора Свифта» Джонатана Свифта; русский перевод Ю. Левина.

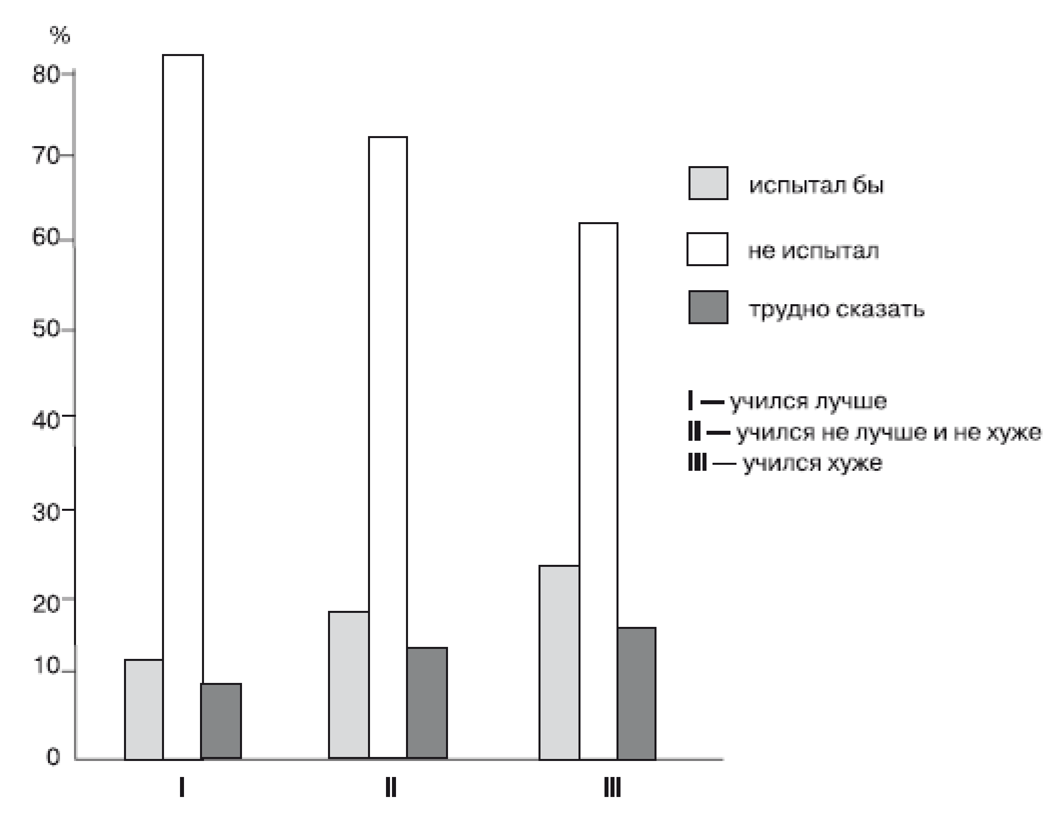


Рис. 3.1. Чувство зависти к успеху одноклассника с разными исходными успехами в учебе

Реже всего успешные ученики завидуют успеху тех, кто до этого учился лучше, чем респондент. Частота завидывания наибольшая, если добиваются успеха учащиеся, учившиеся хуже респондента. Очевидно, чем неожиданнее успех аутсайдера, тем больше это задевает самолюбие успешного респондента, тем чаще возникает по отношению к нему зависть.

Об этом писал еще Ф. Бэкон: тем, кого продвигают постепенно, завидуют меньше, чем тем, кого выдвинули внезапно и скачкообразно. Он же писал, что недостойным людям больше всего завидуют во время их первого появления [в высокой должности], а после этого зависть сдерживать проще; наоборот, достойным и заслуженным людям больше всего завидуют, если их удача постоянна. В то же время те, кто добился почестей тяжелым трудом, большими усилиями и подвергая себя опасностям, в меньшей степени возбуждают зависть. Поэтому когда, например, политики, достигшие величия, постоянно жалуются на утомительность своих забот, это мудрое и осторожное поведение, считал Бэкон. Они поступают так не потому, что сами так считают, но для того, чтобы вырвать жало у зависти. Однако им следует жаловаться только на утомительность тех забот, которые следуют из их обязанностей. Дополнительно взятые на себя чрезмерные обязательства скорее усилят зависть.

К. Муздыбаев показал также, что чем большей будет величина выигрыша человека в лотерее, тем чаще к нему будет проявляться зависть (табл. 3.1).

Таблица 3.1. Приписывание чувства зависти респондентами соседу, выигравшему в лотерее, % случаев

Атрибуция	Выигрыш, руб.		
	1 млн	10 млн	100 млн
Испытал бы зависть	23,6	38,2	41,1
Не испытал бы зависть	35,8	21,6	14,0
Трудно сказать	40,6	40,3	44,9

Социальная несправедливость . П. Куттер считает, что не следует забывать о социальной ипостаси зависти. «Зависть произрастает еще и на почве реальной социальной несправедливости, — пишет он. — Как избежать зависти ребенку из малообеспеченной семьи, который видит, насколько велика разница между его ограниченными возможностями и перспективами, открывающимися перед другими детьми? Может ли безработный юноша смотреть без зависти на отпрысков солидной буржуазной семьи, посещающих гимназию? Возможно ли, чтобы рабочие и ремесленники не завидовали учащимся институтов и университетов, которые просыпаются, когда им угодно, располагают досугом для чтения, для размышления, пользуются случаем, чтобы поучаствовать в дискуссии и заявить о своей политической позиции? Полагать, что зависть, продиктованную социальной несправедливостью, можно интерпретировать исключительно с психологической точки зрения, значит, умышленно ограничивать себя рамками одного метода исследования. Стремясь дать зависти исчерпывающее психоаналитическое толкование, исследователи допускают ошибку. В данном случае более ощутимую пользу способны принести политические мероприятия, направленные на то, чтобы предоставить всем гражданам более или менее равные шансы» (1998. С. 78).

Отсюда возникают такие политические доктрины, как эгалитаризм (требование равенства) и демократия, стремление к свержению «несправедливого строя», к всеобщей уравниловке и т. д. Зависть одной страны к богатству и благополучию другой страны приводит к захватническим войнам.

Роль средств массовой информации и рекламы . Провоцируют возникновение зависти СМИ. Множество передач о жизни звезд заставляют людей среднего достатка завидовать им, так как они осознают, что достичь тех же благ не смогут. Таким образом, зависть возникает еще и вследствие честолюбия более успешных людей, которые, объявляя о своей успешности, еще раз самоутверждаются за счет тех, кто ими восхищается.

Способствует возникновению зависти и реклама, которую мы видим каждый день (Т. В. Бескова, 2012д). Г. Шек (2010) пишет по этому поводу: «Сейчас немецкая реклама также начала использовать намек на зависть со стороны других в качестве основания для того, чтобы купить товар. Так, в конце 1965 г. огромные постеры на майнцких трамваях обещали счастливым обладателям одной из марок стиральных машин, что другие будут им завидовать. А на рекламе одного производителя грузовиков, появившейся в немецких ежедневных газетах в 1966 г., было изображено автомобильное сиденье с мягкой обивкой и написано: “Вам будут завидовать оттого, что вы сидите в этом кресле”» (с. 44).

В последнее время в экономике даже появилась формализованная концепция зависти для развития спроса. Таким образом, наличие у людей зависти фактически позволяет рынку развиваться.

> Крупнейшая в мире социальная сеть Facebook делает людей несчастными, заставляет испытывать жалость к себе и ненависть к друзьям. К таким выводам, как пишет «Los Angeles Times», пришли исследователи из Берлинского университета имени Гумбольдта и Дармштадтского технического университета. Результаты исследования, в ходе которого были опрошены 357 человек, главным образом студентов из Германии, ученые опубликовали в работе под названием «Зависть в Facebook: является ли она скрытой угрозой для человеческого счастья?»
>
> Как выяснилось, состояние зависти у пользователей соцсети возникает после просмотра ярких фотографий, которые опубликовали их друзья, в том числе фотографий из путешествий, с веселых встреч и праздников. Зависть возникает, если друзья пользователя получают большое количество «лайков» к своим фотографиям и сообщениям, а также если на их страницах публикуется множество поздравлений с праздниками, например с днем рождения.
>
> Посетители сравнивают все это со своими достижениями и приходят к выводу, что другие живут более полной и счастливой жизнью, чем они сами. В результате настроение падает. При этом несчастными пользователей делает и то, что они ведут менее активный образ жизни в социальной сети, т. е. когда они сами

публикуют гораздо меньше контента и в основном следят за публикациями других.

Пользователи Facebook со средним возрастом 24 года признались, что чувство зависти в них пробуждает просмотр фотографий друзей (56,3 %), просмотр более успешной социальной активности (14,1 %), активность, свидетельствующая об успешных отношениях с близким человеком, родственниками и друзьями (4,2 %). При этом местом наиболее частого возникновения чувства зависти по-прежнему является реальный мир, указывают исследователи: 71,5 % респондентов признались, что в последний раз они испытали зависть при общении со своими знакомыми вживую (и только 21,3 % назвали местом возникновения негативных эмоций Facebook, что тоже немало).

«Результаты исследования предупреждают о том, что люди воспринимают Facebook как некий стрессовый фактор. Со временем это может поставить под угрозу устойчивость Facebook и других подобных социальных сетей», — говорится в заключении работы.

По материалам Интернета (Facebook делает людей несчастными)

3.4. Хвастовство как фактор, провоцирующий зависть

В словаре С. И. Ожегова хвастовство определяется как «неумеренное восхваление чего-нибудь своего, своих достоинств». Человек хвастливый стремится выставить напоказ какие-то свои качества. Таким способом он привлекает к себе внимание, хочет выглядеть лучше других. В определении хвастовства существенны следующие моменты: а) излишнее преувеличение своих достоинств и достижений, б) специальное выставление напоказ своих качеств или приобретений с целью выделится и в) часто преследуется цель принизить значимость других. Хвастовство нередко связано с бесчестностью и часто перерастает в манию величия.

Хвастовство является одним из проявлений гордыни и поэтому вызывает у окружающих людей зависть и другие негативные чувства.

Эта музыка будет вечной

Хвастают все. Рыбаки за ухой, охотники на привале, политики, завсегдатаи рейтингов «Форбс» и разжившийся лишним грошом бродяга. Несмотря на то что синонимы слова «хвастун» весьма неприятные — «врун», «трепло», «выпендрежник», «задавака», — любители «громкого дела» всегда находят себе оправдание. Например, поговоркой про «сам себя не похвалишь, никто не похвалит». Или же в ответ на обвинение в хвастовстве оскорбленно бросают: «Вы мне просто завидуете! Всю жизнь мне завидуют, это гонения и травля!»

Но так было и будет всегда.

По материалам Интернета (Наталья Кролевец)

Хвастовство характерно практически для всех детей, однако с возрастом у большинства людей оно проходит, но у некоторых людей это качество остается и начинает играть свою пагубную роль.

Необходимо отграничивать хвастовство от проявлений радости по поводу своих достижений и своего роста. Например, если человек сдал экзамены на «отлично» и рассказывает товарищам об этом, то будет ли это расценено как хвастовство или что-то другое, зависит от того, с какой целью он это рассказал, с какой интонацией, с использованием каких фраз и каково отношение к нему партнеров по общению. Например, если он говорит, что вот все студенты были «тупые» и не смогли ответить на такие простые вопросы, а вот я — смог, то это хвастовство, потому что в этом случае он повышает свою самооценку за счет унижения других людей, унижения их самооценки и самоуважения. А если он просто делится с товарищами своими достижениями, что вот он потрудился, у него все получилось, то тем самым он приглашает их разделить с ним его радость. И хотя

некоторые иногда при этом говорят: «А я пришел (пришла) похвастаться…», на самом деле никакого хвастовства в этом нет.

Другой момент — как воспринимается радость человека другими, особенно потерпевшими неудачу или негативно относящимися к этому человеку. Есть и закомплексованные люди, которые считают, что всегда чем-то обделены. Радоваться в их присутствии можно только их успехам, все остальное они будут воспринимать негативно, а ваши успехи их будут раздражать. Радость другого может оказаться таким людям не по душе и будет восприниматься ими как хвастовство.

Чтобы отличить хвастуна от человека, который радуется своим достижениям, можно воспользоваться рядом критериев.

Первое: хвастун почти всегда обманывает своих слушателей, он преувеличивает свои достижения и достоинства. Он думает, что если скажет всю правду, то никто не будет им восхищаться, уважать и любить его. Ведь простые вещи делают все, а ему нужно сделать или придумать что-то такое особенное, грандиозное. Чаще всего за словами хвастуна ничего нет. Он создает свой имидж словами, которые не соответствуют его поступкам и действиям. Когда человек говорит о том, какой он смелый, отзывчивый и т. д., а потом на деле оказывается, что этого и нет, то тут и начинают его воспринимать как хвастуна.

Второе: хвастун назойлив и болтлив. Если хвастун сидит в компании друзей, то он, как правило, не может сидеть молча. Он хочет быть в центре внимания, хочет рассказывать всем о своих достижениях. Ему очень трудно сидеть и слушать других, трудно видеть, что других слушают и уважают, а он в это время молчит.

Третье: у него наблюдаются крайне низкая самооценка и неуверенность в себе. Низкая самооценка приводит к постоянному желанию ее поднять. И так как он не знает, как поднимать ее правильным способом, то поднимает как может — преувеличивая свои достижения и принижая достижения, достоинства и самооценку других людей. Что-то типа: «Я такой крутой, смог сделать это. А вы все… ничего не можете!»

Трудно сказать, кто более хвастлив — мужчины или женщины. Но, судя по тому, как мужчины хвастаются своими авто, а женщины — предметами гардероба, они друг другу не уступают, хотя… Вот в Интернете я нашел весьма талантливое не то эссе, не то памфлет о мужском хвастовстве, написанное журналисткой, видимо, сильно обиженной мужчинами. Чтение этого эссе мне доставило большое удовольствие, хотя выраженные в нем мысли весьма субъективны и научными данными не подтверждены. Однако если не принимать истинность утверждения автора, что все поголовно мужчины ущербные и обладают комплексом неполноценности (чего не наговоришь в сильном раздражении!), то можно согласиться, что описанные ею экземпляры хвастунов действительно бывают среди мужчин (впрочем, как и среди женщин, только хвастаются они другими вещами). Надеюсь, что это эссе понравится читателям того и другого пола, поэтому я привожу его почти полностью.

Мужское хвастовство

Если мужчина в течение суток ни разу не похвастался, есть повод встревожиться по поводу его здоровья. Потому что без устали петь в свой адрес дифирамбы, сообщать окружающим о собственной уникальности и прочими способами распушать хвост для сильного пола так же естественно, как смена дня и ночи.

Во всем виноват основной инстинкт, уверяют психологи. Мол, стремление быть лучшим заложено в мужчине с рождения. Ему это до зарезу необходимо, чтобы привлечь самую лучшую партнершу и обеспечить наиболее качественное (ах, звучит отвратительно и бездушно) продолжение рода. А поскольку не все достоинства кристальной мужской души видны «с лету», приходится о них рассказывать. Дабы обеспечить победу по всем фронтам, надлежит повествовать не только о собственной смелости и умении читать задом наперед, надо также рассказывать о финансовой успешности, отличной физической форме (проявляется как умение фыркать подмышкой) и наличии провидческого дара. Именно этот «пиар» в свою пользу принято называть хвастовством. Что характерно: хвастать

мужчины любят не только в компании слушательниц, слушатели (то бишь дяденьки) их тоже вполне устраивают. И если дамы слушают молча (в случае, если до неприличия хотят замуж — то с восторженными комментариями), то кавалеры обязательно вставляют нечто в противовес, например достоинства нового мобильника, авто, длинноногость юной секретарши. В народе это называется «меряться возможностями». Впрочем, может, и не конкретно возможностями, но смысл ясен.

Однако помимо страсти к размножению с лучшими представителями вида есть еще пара-тройка причин хвастовства, которые стоит рассмотреть пристальнее.

«Я хороший мальчик!» Если досуха отжать пособия по психологии, их смысл сократится до одного предложения: все причины в комплексах. Не исключение и хвастовство, его источник — ущербная, нестабильная самооценка. У рыцаря может быть все в абсолютном порядке с жизненной успешностью, внешней привлекательностью и размером сами знаете чего, но это не мешает некоторым чувствовать себя неудачниками. Как, например, странноватый режиссер Вуди Аллен. И чтобы ощутить себя на коне, рыцарь вещает о своих подвигах. Если таковых нет, то о намерениях или планах. Реальных или надуманных — неважно, не будем мелочиться. И как только в глазах слушателей заискрится восторг, ему захорошеет, самооценка поползет или взлетит вверх — вот и вся предыстория…

Но наверняка каждой из нас на жизненном пути встречались «эксклюзивные» мужские особи, заставившие усомниться, что дело здесь в одной лишь низкой самооценке. Как раз таки наоборот! Действительно, существует категория дяденек, уверенных, что они — подарки и прянички медовые, что солнце светит только для них; что в их случае — «года не беда»; составить им хоть сиюминутное, хоть вечное счастье рада любая, в том числе принцесса-королевишна. И вот они уже заливаются соловьем, поют самим себе дифирамбы, чтобы принцесса-королевишна сдуру не упустила этот драгоценный дар небес. Словом, вторая и, увы, довольно распространенная причина мужского хвастовства — глупость и неадекватная самооценка рыцаря. В принципе, все предсказуемо. Если бы явление было все из себя похвальное, мамы не цыкали бы зубом бахвалящимся отпрыскам: «Не хвастай! Это некрасиво!»

«Король в изгнании». Если бы рыцари знали, что «мадригалы себе, бесценному» оказывают совершенно противоположный эффект на прекрасный пол, они бы принялись поносить себя последними словами или хотя бы умолкли. Но сценарий брачных танцев в живой природе неизменен: самец пыжится, барышня недоумевает и беспомощно озирается по сторонам. Почему же мы так не любим мужское хвастовство?

Неверное восприятие. Положа руку на сердце, иные товарищи достигают таких высот в самовосхвалении, что не сразу разглядишь в них потенциального ухажера. Ну разве придет в голову, что данный «театр одного актера» — в честь вашей скромной персоны? Кажется, дяденька столь восторжен личным совершенством, что возбуждается на собственное отражение. До нас ли, сердешных, ему? Отсюда и антипатия. Эх, а ведь все могло быть по-другому, если бы хвастун не нарушал главную заповедь ритуала ухаживания: комплименты и искренний восторг в ее адрес.

Глупо и смешно. Хвастовство, которое не выглядело бы таковым, — высший пилотаж и встречается редко. А вот обычные варианты видны невооруженным глазом и оптимизма не вызывают. В самом деле, сложно испытывать теплые чувства к индивиду, который битый час тележит о себе: как он выбирал свое крутое авто, как отдыхал на лучших курортах и как его «царицы соблазняли». Так и кажется, что человек завуалированно сообщает: вы все лузеры, а я божий помазанник.

«Свежо предание, да верится с трудом». Многовековой опыт научил нас: мужчине надлежит быть немногословным, говорить взвешенно, а за сказанное отвечать. Хвастуна же откровенно несет, правда щедро сдабривается вымыслом, отсортировать сказку от реальности уже непросто. Хорошо, если вы обладаете иммунитетом к подобным вещам, а если нет? Купится юная девица на посулы

хвастуна, на его рассказы о личной порядочности и безупречном воспитании, а тот окажется не бриллиантом, но дешевой стекляшкой. Обидно. Вот за эти обманутые надежды, за пустую веру, за строительство воздушных замков мы их и не любим.

«Господа гусары, молчать!» Пожалуй, никакой вид мужского хвастовства не вызывает столь бурного отторжения, как козыряние амурными победами. Неважно, уточняет ли оратор при этом имя персоны или туманно говорит, мол, «у меня было много женщин», опускается до обсуждения деталей или всего лишь намекает на собственную искушенность — в любом случае такое поведение порицаемо. Потому что нам с юных лет объясняют его недопустимость, потому что жутко не хочется попасть в скорбный список и также стать предметом пикантных обсуждений. Утешает то, что мужчины тоже не жалуют собратьев, хвастающих неукротимым темпераментом и толпами поклонниц.

«У Курского вокзала стою я молодой…» Как известно, халиф Гарун-аль-Рашид очень любил переодеваться дервишем и бродить по Багдаду, чтобы выяснить царящие в народе настроения. Современные хвастуны тоже не чураются тактики «халиф наоборот». В знакомстве с девушками успешные мажоры называют себя «сиротами», которые работают преподавателями, получают бюджетную зарплату и планируют взять в кредит электрический чайник. При этом они прекрасно понимают, что их рассказ вступает в диссонанс с престижными часами на руке, с дорогой оправой очков и припаркованным у тротуара шикарным авто. И вроде бы предъявить нечего, человек же не хвастается, наоборот, умалчивает о своей избранности! На самом деле это тоже хвастовство, возможно, даже более циничное. Ведь, как сказала остроумная польская журналистка Ванда Блоньская, «если мужчина говорит о себе плохо — не верь: он просто хвастается»…

В общем, хочется дяде «выделиться умом» — на здоровье. Главное, чтобы не стремился огласить ценник.

По материалам Интернета (Наталья Кролевец)

Глава 4
Зависть в семье

Э. Рега пишет, что, как показывает практика, социальная структура семьи во многих случаях не способна предотвратить мучительного и деструктивного чувства зависти между ее членами.

Проблема проявления зависти в семейных отношениях многоаспектна. Прежде всего, как установлено С. К. Летягиной (2010), мотивы вступления в брак зависят от степени завистливости человека: чем более завистливы мужчина или женщина, тем менее значимыми для них при вступлении в брак оказываются любовь и духовная близость. Интересным является то, что материальный расчет в качестве брачного мотива более характерен для независтливых мужчин.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что для субъектов с высокой степенью завистливости заключение брака оказывается зачастую способом разрешения различного рода психологических проблем, преодоления какого-либо кризиса (месть, жалость, ревность и т. п.), избегания жизненных проблем, желанием отделиться от родителей и др.

Однако главными вопросами являются зависть между детьми в семье и зависть матерей к успехам своих детей.

4.1. Зависть между детьми в семье

Зависть и ревность неизбежны для детских взаимоотношений в семьях с несколькими детьми. И поводом для этого очень часто является неодинаковое отношение родителей к

своим детям.

Д. Клюгер (Kluger, 2011) в книге «Эффект сиблинга: что о нас говорят братские связи» утверждает, что у всех без исключения родителей обязательно есть фавориты (речь о ситуации, когда в семье несколько детей). Но даже перед лицом неопровержимых доказательств родители в этом не признаются. Причин для сокрытия неудобной правды тут сразу несколько. В первую очередь родители не хотят причинять боль детям, которых они любят меньше. Кроме того, окружающим такие разговоры не нравятся — общество осуждает таких родителей.

Фаворитизм у родителей подтверждается социологическими исследованиями. Согласно опросу, проведенному профессором Кэтрин Когнер из Калифорнийского университета в Дэвисе (она три года исследовала группу сиблингов[23]), 65 % матерей и 70 % отцов демонстрируют свое расположение к одному из детей, чаще всего первенцу. И другие дети это замечают.

Часто совершенно непроизвольно родители будут выделять для себя наиболее красивого и физически развитого ребенка. Кроме того, существует стереотип, что папы больше любят дочерей, а мамы — сыновей. Практика показывает, что средние дети в семьях с однополыми сиблингами реже всего выделяются родителями. Антропологи М. Л. Бутовская и Е. И. Бойко (2001) в работе «Родительский фаворитизм и особенности формирования стилей поведения у детей в зависимости от порядка рождения» пишут, что именно поэтому средние дети склонны к протесту — они не желают принимать семейные традиции.

Многие ученые считают, что фаворитизм у родителей — неотъемлемая часть человеческой природы. В соответствии с эволюционно-психологической теорией такое поведение обусловлено инстинктом к продолжению рода. Каждая человеческая пара изначально должна была произвести на свет как можно больше здорового потомства, которое смогло бы не просто выжить, но и эффективно размножиться впоследствии. Исходя из этого родители отдавали предпочтение самым сильным и здоровым детям, за которыми видели будущее человечества. Старший ребенок выше и сильнее, чем другие, поэтому его любят больше всех. А самый младший беспомощен, родительский инстинкт направлен на заботу о нем. Меньше всего, следовательно, получает внимания и заботы родителей средний ребенок.

> То, что родители любят своих детей одинаково, — очередной миф о семейной жизни. На родительскую любовь оказывает влияние множество факторов. Во-первых, дети рождаются хоть и у одних и тех же родителей, но в разные периоды их жизни. Здесь имеют значение и возраст родительской пары, и ее материальное благосостояние, и отношения между супругами, и множество других факторов. Наконец, кому-то проще строить отношения с мужчинами (в данном случае с сыном), кому-то — с женщинами. Для кого-то имеет значение то, на кого больше похож ребенок. Кроме того, для России весьма характерна следующая ситуация: ребенок появляется у очень молодых родителей, которые сами еще не готовы к появлению потомства и сознательному родительству. В этом случае младенца растят бабушка и дедушка. Поговорка «первый ребенок — это последняя кукла, первый внук — это первый ребенок» как раз отражает этот процесс. Возникает ситуация, когда настоящие папа и мама начинают конкурировать за внимание своих родителей с собственным ребенком, оказавшимся в роли их младшего брата или сестры. К моменту же рождения второго ребенка пара обычно уже крепко стоит на ногах и открывает для себя радость родительства. Естественно, младший, как всеобщая радость, рискует вырасти в атмосфере вседозволенности. Естественно, что старший, которого «свергли с трона», не будет испытывать позитивных чувств к младшему. Скорее

[23] Сиблинги — это дети от общих родителей, не однояйцевые и не двуяйцевые близнецы.

зависть и злость. А уж если ослепленные любовью родители начинают сравнивать детей — это верный способ вырастить их врагами.

Инна Хамитова, системный семейный психотерапевт, директор по учебной работе Центра системной семейной терапии

Рождение младшего, как правило, не вызывает эйфории у старшего. В лучшем случае он ощущает примерно следующее: «Мне нравится мой брат (сестра), но мне также нравилось, когда у папы и мамы был только я». Блаженный Августин описывает смятение маленького мальчика при виде младшего брата, припавшего к груди матери. Понимая, что сам он уже слишком большой, чтобы питаться грудным молоком, ребенок тем не менее об этом мечтает и завидует блаженству брата. Как это ни печально, зависть и ревность в детских отношениях братьев и сестер оказываются неизбежными. Младшие завидуют превосходству старших, а те, в свою очередь, завидуют младшим, потому что родители относятся к ним с большим вниманием, трепетом.

Враждебность между детьми максимальна, когда возрастной промежуток у братьев и сестер примерно от двух до четырех лет. У старших детей еще немного сил, чтобы справляться со своими естественными негативными эмоциями — завистью, агрессивностью и тревожностью, которые у них вызывает появление в доме соперника. При разнице больше четырех лет агрессии в отношениях меньше, за исключением случаев, когда родители откровенно выделяют кого-то из детей или, наоборот, намеренно выказывают «одинаковую» любовь.

Зависть и вражда чаще возникают, когда в семье двое детей. В многодетных семьях, где детей трое и больше, у каждого есть свое четко определенное место и они реже соперничают. Например, рождение третьего меняет отношения между первыми двумя: в прятки играть лучше с одним, а рисовать интереснее с другим (Е. Силина, Л. Баландина, 2005).

Зависть и вражда между братьями и сестрами, как правило, заканчиваются в отрочестве. «После нескольких лет яростного выяснения отношений дети наконец получают шанс стать друг для друга настоящими братьями и сестрами, — утверждает детский психотерапевт Марсель Руфо (Marcel Rufo). — Когда младший только вступает в подростковый возраст, а старший, например, переживает его расцвет, их сближение облегчается. Они лучше понимают друг друга, потому что каждый теперь знает, что такое страдание, и поддерживает другого в борьбе со взрослыми за свои права».

Некоторые индейцы Гватемалы, когда в семье рождается ребенок, совершают следующий ритуал: они берут курицу и бьют ею старшего брата (сестру) новорожденного, пока курица не умрет. Утверждается, что курица поглощает ту враждебность, которая иначе была бы направлена на новорожденного. Один полевой исследователь сообщает про арабскую деревню, в которой верят в то, что зависть старшего ребенка может даже быть причиной смерти младшего.

Шек Г., 2010

Естественно, родителей не может не беспокоить отношение старшего ребенка к младшему, они хотят, чтобы между детьми с самого начала установились близкие отношения. «Когда родилась сестра, — вспоминает тридцатиоднолетний Валерий, — бабушка первым делом у меня спросила: “Ты любишь Мусю?” Мне было девять лет, и я удивился: “Как я могу любить того, кого я еще даже не видел?” Когда домашние поняли, что я вовсе не в восторге от Мусечки, они стали со мной разговаривать холодно и враждебно, как будто я их обидел. В ответ я замкнулся, отдалился, и со временем вся семья махнула на меня рукой. Сейчас мы с сестрой встречаемся только на днях рождения родителей, шлем sms друг другу на наши дни рождения — и только».

В данном случае родители допустили явную ошибку. Если бы они не заставляли

Валерия любить сестру, все могло сложиться по-другому. Запрещая детям открыто выражать то, что они чувствуют, родители добиваются обратного результата: появляются скрытые конфликты, ревность, зависть и враждебность. И наоборот, когда они понимают и уважают чувства каждого, детям легче справиться с переживаниями и освободиться от своих обид.

А вот другой случай, приведший к зависти между сестрой и братом. «Я возненавидела брата сразу, как только мама вернулась с ним из роддома, — вспоминает тридцативосьмилетняя Елена. — Мне тогда было два года, но я помню, как его положили в мою кроватку и как я закричала: “Моя бай-бай, хочу мою бай-бай, уберите его!” Я негодовала, я не понимала, зачем “это” сюда принесли. С тех пор мне так и не удалось его полюбить». Действительно, так ли уж обязательно было укладывать «новенького» сына в кроватку дочери? Девочка восприняла это как прямое сообщение: он займет твое место.

Если ребенок ненавидит своего брата или сестру вплоть до того, что желает им смерти, то в этом, безусловно, виновата мать, — так считает психоаналитик Даниэль Сибони (Sibony, 2006), по-новому прочитывая библейскую историю о Каине и Авеле. Мать связала все свои чаяния со старшим сыном, вскричав при его рождении: «Приобрела я человека от Господа». Он — ее «главный ребенок», а Каин не представляет для нее особого интереса. Этого Каин не смог перенести. Ведь он полагал, что именно ему суждено быть «всем» не только для своей матери, но и для всего мира тоже. Но, видя Авеля, он понимает, что это на самом деле лишь плод его фантазий.

«Родители всегда беспокоились лишь о моей сестре — и когда она в детстве много болела, и сейчас, когда их “бедной детке” уже за тридцать и она великолепно себя чувствует, абсолютно безразличная ко всем и к ним в частности, — негодует тридцатисемилетняя Ирина. — Они полагают, что я сама способна справиться с любой ситуацией, и даже не догадываются о том, сколько горечи и печали в моей жизни и как мне нелегко одной».

Враждебность и даже ненависть друг к другу особенно сильны, если дети никак не могут определиться в собственной жизни. Тогда они начинают обвинять сестру или брата в том, что именно он (она) лишил (или лишила) причитающегося им счастья и помешал (помешала) преуспеть в жизни. Детям неведомы мотивы избирательной любви родителей. А ведь особая любовь родителей к другому ребенку может быть обусловлена лишь тем, что его рождение стало попыткой сохранить распадавшийся брак.

4.2. Материнская зависть

Сразу уточню, что речь пойдет не о зависти матери к чужим детям из-за того, что ее дети не имеют тех благ, которые имеются у чужих. Речь пойдет, хотя это кажется неправдоподобным, о зависти родительницы к своим детям, чаще всего — к дочери, и психологи утверждают, что проблема материнской зависти весьма обширна.

Материнская зависть проявляется к успехам ребенка, к его семейному счастью, более покладистому характеру, красивой внешности дочери. Ведь неизбежно наступает время, когда дочь расцветает, хорошеет, становится сексуальной, а мать приближается к старению. Это приводит к возникновению у матери потаенной зависти к дочери. Зависть возникает, когда сын или дочь повзрослели и способны сами достичь успеха, что для материнского сердца становится словно острый нож, особенно если жизнь самой родительницы не была безмятежной и ни на личном фронте, ни на профессиональном особых побед в прошлом она не достигла. Именно поэтому зависть обуревает матерей, которые в той или иной мере ощущают собственную неполноценность. И чтобы как-то самоутвердиться, они пытаются продлить зависимость от себя своего ребенка. Они испытывают удовлетворение при мысли, что столь взрослый и успешный ребенок зависит от их поощрения, угождает и боится их огорчить.

Есть еще одна причина: взрослое чадо имеет право на самостоятельное «плавание». Но не каждая мать готова отпустить ребенку «поводья» из-за страха остаться одной и из-за опасения за его судьбу. И когда у ребенка все складывается успешно, мать это откровенно

удручает — ведь ее влияние ослабевает, она считает, что в ней больше не нуждаются.

Признаки материнской зависти:

• *остро критикует детей по поводу и без него.* Порицание вызывают даже те поступки, которыми взрослые дети искренне надеялись порадовать мать. Зависть многолика, не гнушается никакими способами — от лобовой атаки до косвенной манипуляции. Пример лобовой атаки: «Ну какая ты глупая! Выложила ползарплаты за брюки, в которых у тебя ужасно толстая попа!» А теперь косвенная манипуляция: «Сегодня разговаривала с соседкой. Говорит: “Ваша Ирочка поправилась, вширь раздалась. Может, мне показалось, видела ее недавно в серых брючках — девушка с формами она у вас”»;

• *жалостливые речи* из разряда: «На мою долю столько счастья не выпало, а вот тебе повезло». И подразумевается продолжение — незаслуженно. Возникающее у детей чувство вины они пытаются загладить, задаривая мать подарками и забивая холодильник деликатесами. Но она лишь скорбно складывает губы: «Зачем транжиришь деньги? Видно, они тебе легко достаются»;

• *недовольство зятем или невесткой своего ребенка.* Обычно это явление наблюдается в семьях, где мать в молодости была красавицей, избалованной обожанием отца и вниманием мужчин, а с течением времени овдовела и растеряла поклонников. Счастливый брак своего ребенка становится для нее трагедией. Отсюда ее реплики, что позариться на такое чадо (с длинным носом или лопоухого) мог только «этот неудачник/негодяй/бабник»;

• *демонстративный отказ от помощи* . Сначала она звонит и жалуется на мизерную зарплату, на повышение цен и старенькую шубу, а когда ей предлагается материальная помощь, звучит следующий ответ: «Нет, спасибо, не надо. Я сама выбрала профессию учителя, вот и буду жить на это “подаяние”. Зато смогла дать тебе хорошее образование, чтобы ты смог (смогла) работать и получать приличную зарплату»;

• *прохладное отношение к внукам* . По словам матери, сын или дочь либо балуют детей, либо недостаточно ими занимаются. В любом случае, она предпочитает ограничиваться редкими визитами и подарками;

• *желание «развенчать» образ своего счастливого ребенка как супруга и родителя в глазах знакомых* . Например, на слова приятельницы о том, что за дочь можно только радоваться (хорошая работа, любящий супруг, славные детишки), мать недовольно отвечает: «Да, только счастья женского нет. Мне кажется, муж ей изменяет. Просто она не говорит».

Вопль души

Мама никогда не радуется моим успехам, наоборот, приходит в сильное раздражение, говорит, что все равно это ненадолго. Покупаю обновку, подруги и муж одобряют, а мама утверждает, что мне не к лицу. Что бы я ни сделала, она всегда все «бракует»…

Еще в детстве мне казалось, что мама не любит меня. То я слишком рослая, то чрезмерно худая и неуклюжая, то чересчур стеснительная — список претензий был бесконечен. Теперь, когда я сама зарабатываю на жизнь, ей все так же сложно угодить: ее выводят из себя мои карьерные успехи, высокая зарплата, наличие более чем одного поклонника, возможность дважды в год ездить на престижные курорты. Поток критики в мой адрес, кажется, не иссякнет никогда.

Я безуспешно пытаюсь понять, что движет мамой, когда она рассказывает моему мужу, что до восемнадцати лет я была «гадким утенком», что меня дразнили «жирафой» в школе. Признаю, телосложение мне досталось если не богатырское, то уж точно крупное. Недавно купила изумительные бусы, примеряю перед зеркалом, муж восторгается. Тут входит мама, оценивает ситуацию и выдает: «Теперь я знаю, как выглядит лошадь, украшенная на свадьбу. Не хватает только шапочки с хохолком».

Что же нужно делать? Проблему материнской зависти не решить словами «мама, перестань мне завидовать», потому что, во-первых, родительница не признает «обвинения», во-вторых, дочь будет до последнего искать причины родительского раздражения в себе, не

веря, что мама могла «сподобиться» на такое. Значит, чтобы не страдать от материнской зависти, надо меньше давать для нее поводов. В этом поможет следующее.

1. Отдельное жилье: ваши успехи, равно как и новые покупки, будут не столь резать глаза и сердце матери.

2. Спасительное «укрытие» доходов, уменьшение истинной стоимости покупок и туристических поездок.

3. Отказ от обсуждения вашей второй половинки. Отзоветесь плохо — дадите матери повод для злоязычья с соседками и знакомыми, не поскупитесь на похвалу — спровоцируете новый приступ зависти. Если мать настаивает на данном предмете разговора, ограничивайтесь фразами типа: «У нас все нормально, Вася чуть задержится — должен купить хлеба к ужину».

4. Игнорирование обидных материнских реплик. Нужно понимать, что желание съязвить сильнее ее. Она просто несчастная слабая женщина, и дело только в этом, а не в вас.

5. Умение принять ее такой, какая есть. Не стоит затевать бурных сцен и упрекать мать словами «ты всегда мне завидовала!». Худой мир лучше доброй войны. А любая «разборка» лишь углубит пропасть между вами. И если одной взрослой женщине не хватает мудрости радоваться успехам своего ребенка, то пусть ему хватит ума не обвинять ее в этом.

4.3. Зависть между супругами

С появлением ребенка в семье, когда мать — целый мир для ребенка, мужчина завидует ей и ее отношениям с ребенком, их тесной связи; он может чувствовать себя отвергнутым. С возрастом внимание ребенка переключается на отца, который символизирует активность, деятельность и связи с внешним миром, — и уже мать завидует той форме отношений, которую не может построить с ребенком. Позже уже оба родителя завидуют компании, которая становится смыслом жизни их ребенка в подростковом возрасте. Затем цикл повторяется, но уже тот ребенок становится на место родителя. Это переживание свойственно всем людям, но большинство боится себе в этом признаться.

Э. Рега выдвигает еще одну причину для зависти между мужем и женой. Так как многие профессиональные и карьерные возможности стали доступны и для мужчин, и для женщин, то может случиться, что один из супругов становится конкурентом другого: больше зарабатывает, получает более высокую оценку коллег или, если у них разные профессии, работает в более комфортабельных условиях (например, муж работает преподавателем в вузе и в определенные дни может подольше поспать утром, а вечером подольше смотреть передачи по телевизору; жена же работает в учреждении, где рабочий день начинается рано, и поэтому она лишена удовольствий, получаемых мужем).

Глава 5
Влияние зависти на личность

Зависть влияет на личность и того, кто завидует, и того, кому завидуют. «Зависть терзает и сама терзается», — говорил Овидий. А Сенека (младший) писал: «Видишь, как несчастен человек, если и тот, кому завидуют, завидует тоже». Естественно, связанные с переживанием зависти эмоции негативно влияют на самые разные уровни личности.

5.1. Негативное влияние «черной» зависти на завистника

Влияние на психосоматику. В народе говорят, что зависть гложет, терзает, от зависти можно сгорать, зависть пожирает, от нее можно лопнуть, позеленеть и что зависть — это отрава. Хроническая зависть даже изменяет внешний вид человека и может приводить к психосоматическим заболеваниям. Как писал И. И. Дмитриев в басне «Филемон и Бавкида»:

…Когда дух зависти, несчастным овладея,
Терзает грудь его, как вран у Промефея?[24]
Ах, это сущий ад!..

Поэтому Эрих Фромм пишет о «черной зависти» как о синдроме, который враждебен самой жизни, опасен для нее. Действительно, проведенные исследования (в университетах Durham и Kolumbus) показали, что «озлобленная враждебность» (что присуще «черной» зависти) вызывает сердечные недуги. Медики нашли прямую связь между хронической озлобленностью и развитием атеросклероза. Когда человек злится, отмечается повышение холестерола, возрастает число сердечных сокращений до двухсот ударов в минуту и более, повышаются артериальное давление и свертываемость крови. Эти изменения способствуют возникновению инфаркта и инсульта. Согласно исследованиям, проведенным в Университете Дьюка, люди, не способные управлять своими эмоциями, утихомирить свою злость, имеют на 60 % больше шансов умереть в более раннем возрасте, чем те, кто склонен к компромиссам, к уважительному отношению к оппонентам. Исследователями установлено, что артерии людей с хронической озлобленностью, обильно омывающиеся гормонами стресса, в значительно большей степени подвержены патологическим изменениям, ведущим к развитию серьезных сердечно-сосудистых заболеваний.

Датский врач Йорн Бекман, изучавший воздействие психологических факторов на иммунную систему, установил, что негативное отношение к окружающим вдвое снижает сопротивляемость организма к сезонным болезням (простудные заболевания, грипп). Во время приступа злобы мышцы пилорического отдела желудка сильно сокращаются, происходят спастические сокращения кишечника, что проявляется острыми абдоминальными болями. При частой повторяемости этих явлений, вероятно, может развиваться желудочно-кишечная патология.

> Я припоминаю <…> одного своего пациента, который был изможден от зависти. Дни и ночи напролет он мечтал о том, что достигнет такого же положения, как те, кому он завидовал, и однажды ему приснилось, что эти люди проникли к нему в дом, вели себя высокомерно и по-хулигански. Зависть разлагала и отравляла его физически. Он ощущал, как по его жилам разливается яд, и представлял себе, что тело его разлагается, превращаясь в желтый бульон с острыми бритвами.
>
> ***Куттер П., 1998. С. 73***

Влияние на личность. Общепризнанно, что «черная» зависть негативно влияет на личность человека. Она является «губительным ядом, отравляющим наши души», говорил известный английский писатель и драматург XVIII в. Генри Филдинг, а религиозный деятель Киприан Карфагенский в трактате «О зависти и ревности» писал, что завистливым людям «не радостна пища, и питье не может быть приятным, они постоянно вздыхают, стонут, скорбят».

Ницше указывает на связь зависти и нигилизма: «Когда некоторым людям не удается исполнить то, чего они желали, они раздраженно восклицают: “Пусть погибнет весь мир!” Эта отталкивающая эмоция — высшая точка зависти, подразумевающая: “Если я не могу иметь чего-то, то никто не должен иметь ничего, никто не должен быть никем”».

Завистник становится скрытным, тревожным, обуреваемым чувством неполноценности и недовольства, жалеющим себя. При этом страдают обе стороны — и тот, кто завидует, и тот, кому завидуют. Р. М. Шамионов (2010), обращаясь к проблеме зависти в социальной

---

[24] Имеется в виду легенда о Прометее, который похитил с Олимпа для людей Божественный огонь, за что боги наказали его: он был прикован к скале в горах Кавказа. Ежедневно к нему прилетал орел и клевал его печень.

жизни субъекта, говорит о том, что зависть «связана с разрушением не только чужой жизни, но и своей, так как завидующий сам в немалой степени испытывает деструкции на уровне своей личности, что не позволяет ему добиваться реального успеха и становится преградой в самореализации». Это «черное» влияние на личность нашло отражение в стихотворении «Зависть» известного российского поэта Андрея Дементьева:

Зависть белой не бывает,
Зависть свет в нас убивает.
Ну, а тот, кто ею болен,
У того душа темна,
И в поступках он не волен,
Ибо всем вершит ОНА.
Мы смирились с тем, что зависть
Судит всех без доказательств.
Ей достаточно улик —
Этот счастлив. Тот — велик.
И чужой судьбою мучась,
Умирая от обид,
Все надеется на случай,
Что когда-нибудь получит
То, что ей в других претит.

«Счастье другого ранит человека больнее, чем собственное горе», — так говорят о завистниках. Когда зависть становится устойчивым свойством личности, приобретает форму установки, проявляющейся в различных ситуациях и по разным поводам, она способна разрушить изнутри даже самую цельную личность. Как ржавчина съедает железо, так завистников — их собственный нрав, говорил Антисфен.

Французский философ Рене Декарт называл зависть пороком, представляющим собой природную извращенность, заставляющую людей досадовать при виде блага, выпавшего на волю других. По его мнению, данное чувство, как никакое другое, вредит благополучию людей, отнимая радость не только у самого завистника, но и у тех, кто его окружает.

Хроническая зависть (завистливость), как и любое другое отрицательное переживание, как писал Б. Спиноза, приводит душу к меньшему совершенству и уменьшает способность тела к действию. Она маскирует некомпетентность, леность и другие деструкции.

Кроткое сердце — жизнь для тела, а зависть — гниль для костей.
Фрэнсис Бэкон

Некоторые люди изматывают себя размышлениями о том, что кому-то живется лучше, и доходят буквально до изможденя от хронического течения зависти. Происходит деформация личности: человек становится скрытным, тревожным, жалеющим себя, у него появляется постоянное недовольство собой, возникает чувство неполноценности, т. е. снижается самооценка;[25] его поведение становится неадекватным.

Такая личность показана Юрием Олешей в романе «Зависть».[26] «Он поет по утрам в

---

[25] Как отмечает У. Лукан, в литературе существуют разные точки зрения на этот вопрос: одни говорят, что зависть — это причина нарушения самооценки, другие — что зависть это последствия нарушения самооценки. Лукан полагает, что зависть появляется тогда, когда нарушается самооценка, когда человек уже не может регулировать ее, когда человек уже не может сказать: «Это ничего не значит» или «Это ничего не значит для меня, мне этого не нужно». Не удается создать дистанцию с объектом зависти, придумать причины, почему он этого не имеет, а другой имеет. То есть если вся регуляционная система рушится, тогда и возникает зависть.

[26] Олеша Ю. К. Зависть. СПб.: Издательский Дом «Азбука-классика», 2008.

клозете. Можете представить себе, какой это жизнерадостный, здоровый человек», — так начинается этот роман, и это утреннее пение одного из его персонажей — Андрея Бабичева (наряду со многими другими его действиями) становится предметом мучительной зависти главного героя романа — Николая Кавалерова, не нашедшего себя в новой жизни и способного лишь на злобное брюзжание. Ю. Олеша показывает разрушение личности человека, охваченного чувством зависти, искажение его образа мира. Кавалерову кажется, что даже вещи его не любят: «Мебель норовит подставить мне ножку. Какой-то лакированный угол однажды буквально укусил меня. С одеялом у меня всегда сложные взаимоотношения. Суп, поданный мне, никогда не остывает». А вот того, кому он завидует, с раздражением констатирует Кавалеров, «вещи любят».

> Зависть играет свою роль практически в каждом случае психического нарушения. Особенно когда речь идет о нарциссизме, паранойе. Часто и психосоматические проблемы связаны с завистью. Зависть негативно влияет на отношения как личные, так и в терапии. Завистник постоянно защищается от мира, который кажется ему враждебным, и он не может позитивно оценивать себя. В основном он жалеет себя и ненавидит окружающих, при этом он испытывает чувство безнадежности, думает, что все вокруг несправедливо. Проблема здесь еще в том, что со временем зависть способствует нарастанию агрессивности и такая обида ко всем окружающим становится стилем жизни.
>
> ***Лукан У., 2006***

К. Муздыбаев (2002) выявил, что завистливые хуже адаптировались к преобразованиям в экономике, произошедшим в нашей стране за последние годы. У них изменились в худшую сторону взаимоотношения с окружающими, стали более отчужденными. Завистливые редко бывают довольны своей жизнью, ощущают себя счастливыми (Smith et al., 1990; 1994).

Французский исследователь Ж. Дескюре подчеркивал, что зависть ведет к ряду нервных и душевных заболеваний. Завистник, пишет Ж.-П. Сартр (1998), «делает из лишения и страдания себе заслугу и из них черпает право требовать невозможное» (с. 436).

Для нейтрализации отрицательных переживаний завидующий прибегает либо к саморазрушительным фантазиям, либо к проявлению равнодушия, цинизма, к насмешкам, позволяющим ему избегать травматизации, связанной с ощущением дефицита и неполноценности своего существования. Зависть может выродиться и в самобичевание. В принципе, завистник — несчастный человек, достойный сожаления, страдающий от сомнений, от навязчивых мыслей, от отсутствия так называемого чувства собственного достоинства.

Нередко зависть мотивирует человека на то, чтобы овладеть желаемым объектом даже преступным способом или испортить его (Кляйн, 1997).

Зависть влияет на стиль взаимоотношений между людьми. Т. В. Бесковой (2011д) был выявлен ряд корреляций склонности к зависти и представлений о зависти других к себе со стилями межличностных отношений (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Матрица корреляций склонности к зависти и представлений о зависти других к себе со стилями межличностных отношений

Стили межличностных отношений	Склонность к зависти		Представления о зависти других	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Авторитарный	0,108	−0,004	0,232**	0,302***
Эгоистичный	0,090	−0,040	0,143*	0,280***
Агрессивный	0,140*	0,020	0,088	0,199**
Подозрительный	0,187**	0,191**	−0,089	0,019
Подчиняемый	0,012	0,131*	0,020	−0,068
Зависимый	0,122	0,103	0,044	0,025
Дружелюбный	0,092	−0,031	0,088	0,119
Альтруистичный	0,030	−0,028	0,121	0,114
Доминирование	0,068	−0,139*	0,220**	0,349***
Дружелюбие	−0,059	−0,051	0,036	−0,039

Примечание : уровень значимости: * < 0,05; ** < 0,01; ***< 0,001.

Приведенные в таблице результаты свидетельствуют о том, что завистливым мужчинам в отношениях с другими свойствен агрессивно-подозрительный стиль; завистливые женщины в межличностных отношениях проявляют подозрительно-подчиняемый стиль. Кроме подозрительности, которая свойственна и завистливым мужчинам, и завистливым женщинам, зависть проявляет себя и в других аспектах межличностных отношений, но в них уже наблюдается гендерная специфика. Это значит, что завистливые мужчины в отношениях с другими проявляют агрессивность, а завистливым женщинам свойственна подчиняемость другим, покорность, склонность к самоуничижению, слабовольность, пассивность. Однако зависть мужчин проявляется не прямо, а косвенно и сопровождается злобными шутками, колкостями, направленными на объект зависти, ненаправленными и неупорядоченными взрывами ярости.

У женщин склонность к зависти отрицательно коррелирует с интегративным показателем «доминирование».

Мужчины и женщины, проявляющие эгоистично-авторитарный стиль отношений (а женщины и с агрессивным стилем), склонны предполагать, что они являются объектом зависти других. Таким образом, завистливым респондентам независимо от их гендерной принадлежности в межличностных отношениях свойственно проявление подозрительности.

Зависть показывает, насколько люди чувствуют себя несчастными.
Артур Шопенгауэр

Тяжелее всего для завистника то, что ему никто не завидует.
Роже Мартен дю Гар

Приведенные выше данные соответствуют результатам другого исследования Т. В. Бесковой (2010а), в котором статистически значимая связь подозрительности и завистливости была выявлена при использовании методики диагностики агрессивности Басса — Дарки. Таким образом, люди с высоким уровнем зависти весьма настороженно относятся к другим, проявляя в отношениях недоверие и осторожность, а иногда и полную убежденность в том, что окружающие намерены нанести им какой-либо существенный вред. Показательны в этом отношении данные Т. В. Бесковой (2010ж): средний балл собственной зависти к другим (Mx = 2,32) у опрошенных ею людей оказался значительно ниже среднего балла предполагаемой зависти других к себе (3,02) ($t = 12,44$, $p \leq 0,001$). Иначе говоря, человеку свойственно предполагать, что он завидуют другим меньше, нежели другие завидуют ему. Т. В. Бескова предполагает, что причин этому несколько: во-первых, собственная зависть не всегда осознается субъектом; во-вторых, у человека присутствует

желание выглядеть лучше перед самим собой; в-третьих — худшее ожидается чаще со стороны, и, наконец, в-четвертых, предполагаемая зависть других повышает самооценку.

Зависть может приводить к поступкам, схожим с предательством, и когда это касается лиц, занимающих высокие посты, может приводить к трагическим последствиям не только для объектов зависти, но и для многих других людей.

Зависть одного человека может нанести огромный урон военным и политическим интересам целой страны. Вот два примера из русской истории Первой мировой войны, приведенных Ю. В. Щербатых. Один из них — гибель армии А. В. Самсонова в 1914 г., когда отчаянно завидовавший ему генерал П. К. Ренненкампф, несмотря на приказ ставки, не пришел в критический момент на помощь Самсонову, попавшему в окружение. В итоге при прорыве окружения Самсонов погиб вместе с большей частью своих войск.

Второй эпизод той войны связан с знаменитым Брусиловским прорывом — самой успешной наступательной операцией русской армии в Первой мировой войне. По замыслу ставки Верховного главнокомандующего, главный удар в той операции должен был наносить Западный фронт под командованием генерала А. Е. Эверта, а в качестве прикрытия предполагалась атака Юго-Западного фронта под командованием генерала А. А. Брусилова; 4 июня 1916 г. армии Брусилова прорвали фронт и устремились в прорыв. Только за первые три дня его войска взяли в плен более сорока тысяч солдат противника и девятьсот офицеров. Вся Россия восторженно встретила этот успех, кроме одного человека — генерала Эверта. Ведь именно ему дали лучшие войска и вооружение и именно он мечтал во всем блеске показать свой военный талант. Поэтому когда Ставка приняла решение сделать удар Брусилова основным, а Эверту было приказано помочь ему с правого фланга, обиженный командующий Западного фронта решил отомстить герою. Генерал Эверт добился у Николая II разрешения отложить свое наступление на шесть суток, в то время как у Брусилова уже кончались боеприпасы и продовольствие, а личный состав был измотан и обескровлен непрерывными боями. Брусилов обратился к генералу Эверту и начальнику Генерального штаба М. В. Алексееву с просьбой бросить в прорыв хотя бы третью армию Эверта, прикрывающую фланг фронта Брусилова, и Эверт с трудом дал на это формальное согласие. Однако завистливый генерал так и не отдал соответствующий приказ своим подчиненным, и Брусилову пришлось биться в одиночку, в то время как к австро-венграм на помощь подошли немецкие корпуса. Брусилов вновь обратился к начальнику Генерального штаба: «Если Западный фронт не перейдет в наступление, мы потеряем все успехи, которых достигли в тяжелейших боях». Алексеев снова приказывает Эверту начать наступление третьей армии, но тот опять не дает приказа о наступлении, объясняя отсрочку… плохой погодой. Через несколько дней Эверт снова добился лично от царя отсрочки наступления, а в близком кругу сказал: «С какой стати я буду работать во славу Брусилова».

Если бы не зависть генерала Эверта, то Австро-Венгрия была бы разгромлена, выбыла бы из войны и мировая история могла бы быть совсем другой.

Итак, почти вся научная, и вкупе с ней художественная, литература постоянно обращала и обращает внимание на деструктивный, агрессивный, бесплодный и мучительный характер зависти. Однако имеется, хотя и небольшая, часть ученых и писателей, которые по-иному относятся к зависти.

5.2. Может ли зависть оказывать положительное влияние на личность?

Дискуссия о том, всегда ли зависть является пороком или нет, ведется с античных времен. Аристотель, утверждая, что зависть всегда порочна, в то же время говорил о непорочной зависти, которую следует обозначать словом «соревнование». Аристотель писал: «Соревнование есть некоторая печаль при виде кажущегося присутствия у людей, подобных нам по своей природе, благ, которые связаны с почетом и которые могли быть приобретены нами самими, [печаль, являющаяся] не потому, что эти блага есть у другого, а потому, что их нет также у нас самих. Поэтому-то соревнование есть нечто хорошее и бывает у людей

хороших, а зависть есть нечто низкое и бывает у низких людей. В первом случае человек, под влиянием соревнования, старается сам о том, чтобы достигнуть благ, а во втором, под влиянием зависти, — о том, чтоб его ближний не пользовался этими благами».

Французский драматург и баснописец XVIII в. Антуан де Ламотт писал, что зависть — невольная дань уважения, которую ничтожество платит достоинству.

О том, что зависть несет не только ярко негативную окраску, но может стать и благотворным импульсом, писал А. С. Пушкин. Известно, например, его высказывание о зависти как сестре соревнования, а потому зависть «хорошего роду», считал поэт.

Русский психолог XIX в. Н. Я. Грот пишет, что чувство зависти — это чувство уважения (к родителям, другим людям), которое складывается, в свою очередь, из чувств красоты, интереса, симпатии и чувства собственного бессилия.

Немало приверженцев такого подхода к зависти имеется и в наши дни. Так, Дж. Нью (Neu, 1980) пишет, что в случае злобной зависти человек хочет унизить другого (до собственного уровня или ниже); в случае восхищенной зависти человек желает возвысить себя (стать таким же, как другой человек).

Австрийский психолог У. Лукан (2006) считает, что, если психологи хотят говорить о зависти, они должны снять ее с позорного столба и перестать ее клеймить. Это необходимо для того, чтобы понять психодинамические основы зависти. У. Лукан считает, что конструктивная сторона зависти состоит в том, что человек снова осознает свои потребности.

«Зависть — двигатель любой конкуренции, — подчеркивает французский детский психиатр и психолог М. Руфо (2005). — Тот, кто завидует или ревнует, мучается от успехов другого и хочет одержать над ним верх, что означает стать лучше».

Стимулирующая функция зависти в развитии человека признается В. А. Гусовой (2006), которая считает, что, несмотря на доминирующий негативный оттенок, содержащийся в феномене зависти, функционально он может играть и положительную роль, стимулируя дух соперничества, конкуренции, стремления к успеху или, во всяком случае, к изменению своего социального положения.

Е. Е. Соколова (2002) и Ю. М. Орлов (2005) также рассматривают зависть как совершеннейший инструмент стимулирования людей к активности, как стимул к самосовершенствованию, самореализации.

Придерживаясь тех же позиций, А. В. Прокофьев (2009) отмечает: «Без моей зависти я не был бы тем, кем я являюсь сегодня, именно зависть заставляет меня стучаться головой об стену до боли <…> Именно наша зависть позволяет нам определить <…> кто мы есть. Зависть — наш жизненный гид и гуру. Вкратце: это самая зловещая добродетель и самый действенный порок». Психологи отмечают, что порой необъяснимая зависть к людям иной профессии помогает найти свое призвание.

Весьма показательны в этой связи и размышления о зависти С. М. Зубарева: «Испортить жизнь она может серьезно <…> но, при всем том, вектор этого чувства мотивирует на жизнь. Особенно после того, как редуцированы агрессивные фантазии по поводу уничтожения конкурентов, после “отбеливания”, зависть способна стать хорошим жизнеутверждающим мотиватором».

Не случайно, по данным Т. В. Бесковой (2010а), желание во что бы то ни стало добиться того, чем обладает тот, кому завидует человек, наблюдается у 47,5 % людей. Эти данные позволили Т. В. Бесковой сделать осторожный вывод, что «желание превзойти объект зависти может в определенной степени мотивировать человека на активность в достижении какой-либо цели («Стоит мне только захотеть…»). Однако это может произойти только в том случае, если у человека действительно существуют реальные возможности превзойти конкурента или хотя бы сравняться с ним. Понимание уровня своих возможностей может возникнуть либо еще в ходе социального сравнения и оценки, либо уже после процесса сравнения, когда человек, не оценив возможности реально, начинает предпринимать определенные попытки для достижения значимой для него цели» (с. 109).

Сходная точка зрения имеется у ван де Вена с коллегами (van de Ven et al., 2009; 2011): конструктивная (доброкачественная) зависть стимулирует человека на прогрессирование только в том случае, если он считает, что это ему по силам. Кстати, этими же исследователями показано, что простое восхищение достижениями другого (как и «черная» вредоносная зависть) не приводит к такому эффекту, что и понятно: для зависти необходимо возникновение потребности в предмете восхищения. Если же восхищение не вызывает такую потребность, то оно не приобретает характер стимулятора к совершенствованию себя.

И все же, несмотря на утверждение, что «объективно осознаваемая возможность (реальность) достижения того, что имеет соперник, стимулирует человека на активные действия, направленные на нивелирование различий между ним и объектом зависти и приобретение вожделенного предмета» и что «зависть может выполнять конструктивные (стимулирующие) функции», Т. В. Бескова колеблется в окончательном мнении; она далее пишет: «Но, несмотря на столь очевидные на первый взгляд выводы, обратимся к научным изысканиям В. А. Лабунской, которая убеждена в том, что “трудно не согласиться с тем, что завистливое отношение к другому может способствовать осмыслению себя и своей жизни, но вместе с этим еще раз необходимо обратить внимание на вопрос о результатах для другого (объекта зависти) такого “прогрессивного” взгляда на себя и свое бытие”. И далее: “Конструктивные функции могут выполнять сравнение и оценка, но дискуссионным является утверждение, что конструктивные функции выполняет зависть”. Данное положение, считает она, не учитывает базовых характеристик зависти, которая всегда сопровождается рядом отрицательных переживаний, которые находят выражение в таких отношениях к другому (объекту зависти), как ненависть, враждебность, агрессивность, “невыносимое” восхищение его достоинствами и проявляются в стремлении разрушить, отобрать и т. д. Вследствие чего возникает вопрос: может быть, конструктивна не зависть, а соперничество?» (с. 109). Можно вспомнить и Дескюре (1899), который отличал зависть от соревнования — «достойного чувства, зарождающегося в благородном сердце и вызываемого высоким стремлением»; он считает зависть низменным чувством.

Г. Шек (2010) придерживается того же мнения, когда пишет, что «в стихах зависть призывают как стимул, как нечто возвышенное и конструктивное. В таких случаях поэт неправильно выбирает слова; на самом деле он имеет в виду соперничество. По-настоящему завистливый человек никогда не рассматривает вариант вступления в честное соревнование».

Действительно, соперничество может быть и без зависти, а зависть может быть и без соревнования (когда человек сразу видит, что, как говорится, рыпаться бесполезно), поэтому заявления типа «зависть — это то же соперничество, только скрытое» нельзя превращать в абсолют. Однако «черная» зависть (а именно ее имеет в виду В. А. Лабунская) часто сопровождается соперничеством (хотя бы мысленным) из-за тщеславия человека, не желающего смириться с превосходством другого. В этом случае дух соперничества, соревнования может являться компонентом «черной» зависти, образуя вместе с уязвленным самолюбием единый мотивационный комплекс. Поэтому, как отмечает Т. В. Бескова, в повседневной жизни зависть и соревнование (соперничество) часто сопутствуют друг другу и граница между ними действительно трудноуловима: зависть словно становится своего рода субпродуктом всякого соревнования (можно считать и наоборот, что зависть заставляет соревноваться).

Говоря о стимулирующей роли зависти, следует различать две ее стороны. Одно дело стимулировать активность, которая может быть направлена на разрушение, причинение вреда объекту зависти, а другое дело стимулировать активность, направленную на развитие себя как личности. Если первое, присущее «черной» зависти, бесспорно, то второе вызывает сомнение, всегда ли это так, даже если речь идет о «белой» зависти. Здесь многое зависит от характера человека, его энергичности, инициативности, настойчивости. Вот одному человеку это удалось: «Я стал профессиональным психотерапевтом в значительной степени благодаря зависти к подруге, которой я восхищался и завидовал ее психотерапевтическим

способностям <…> Стал благодаря этой зависти усердно обучаться, преодолевать свою лень и возрастную (мне было уже лет 35) негибкость». А другие не могут преодолеть свою инертность, ригидность или не верят в свои возможности. Поэтому, когда Т. В. Бескова пишет, что тезис о том, что зависть стимулирует развитие человека, его самосовершенствование, является весьма спорным, с этим отчасти можно согласиться. Более благоразумным, считает Т. В. Бескова, оставить вопрос о возможных конструктивных функциях зависти на данный момент открытым. Правда, уже через год она высказывает убежденность в том, что зависть не может выполнять конструктивные, созидающие функции (Т. В. Бескова, 2011д).

Иногда можно встретить мнение, что если бы не было зависти, люди бы не стремились к превосходству и не совершали бы открытий. Отсюда фраза или мысль о том, что нужно сделать что-нибудь так хорошо, «чтобы все обзавидовались». Мне представляется, что это верно лишь отчасти и касается самолюбивых, тщеславных людей, которые везде и во всем стремятся быть первыми. Однако открытия делаются не только в связи с завистью, а зависть может удовлетворяться не превосходством, а равенством положения: «Нам ничего не надо, лишь бы у других ничего не было».

5.3. Негативное влияние «черной» зависти на человека, которому завидуют

Древнегреческий философ Эсхил писал: «Незавидна участь того, кому никто не завидует». И это действительно так. Если кому-то завидуют, значит, этот человек удачливее и успешнее завистников; и чем больше завистников, тем выше он поднялся в этой жизни. Так что зависть к себе можно считать своего рода признанием достижений и успехов. Действительно, расцвет искусства в эпоху Возрождения сопровождался и расцветом интриг завистников к гениям. Боккаччо,[27] Альберти,[28] и Джовио[29] были уверены в том, что они подвергнутся преследованиям завистников.

Известно об интригах Браманте[30] против Микеланджело, интриги завистников описаны в автобиографии Бенвенуто Челлини. Поэтому итальянский поэт того времени Верини долго сомневался, упоминать ли ему живых людей в своей поэме в честь Флоренции. Он боялся, что если включит их, то покажется льстецом, а если нет, то покажется полным зависти.

В то же время имеется немало людей, которые хотят, чтобы им завидовали. В. А. Лабунская (2006) в этой связи отмечает: «Современный человек <…> стремится к созданию “круга” завидующих ему людей. Без такого отношения оценивания со стороны других субъекту трудно прослыть успешным <…> “круг” завистников выполняет важную социально-психологическую функцию. Он подтверждает или не подтверждает, возвращает индивиду его представления о нем (совпадающие или не совпадающие с его Я-концепцией), позволяет ощутить или не ощутить причастность к клану успешных людей». В исследовании Т. В. Бесковой (2010ж) это получило фактическое подтверждение: в случае высокого предполагаемого уровня зависти к себе других людей происходит повышение

[27] Боккаччо Джованни (1313–1375) — итальянский писатель и поэт, представитель литературы эпохи раннего Возрождения.

[28] Альберти Леон Баттиста (1404–1472) — итальянский ученый, гуманист, писатель, один из зачинателей новой европейской архитектуры и ведущий теоретик искусства эпохи Возрождения.

[29] Джовио Паоло (1483–1552) — итальянский эрудит, историк и писатель, филолог и философ.

[30] Браманте Донато (1444–1514) — итальянский архитектор эпохи Высокого Возрождения. Работал в Милане (церковь Санта-Мария прессо Сан-Сатиро), Риме (дворы Ватикана, проект собора Св. Петра).

самоуважения (когнитивной составляющей самоотношения) и аутосимпатии (эмоциональной составляющей).

Таким образом, вполне закономерно, пишет Т. В. Бескова, возникает вопрос: когда на одной чаше весов оказывается страх перед чужой ненавистью и другими негативными последствиями зависти, а на другой — повышение самоотношения, какая из них перевесит? Поиск ответа на данный вопрос и явился основной целью цитируемого исследования.

Для реализации заявленной цели автором была разработана анкета, которая включала в себя и такие вопросы: «Скрываете ли вы от других свои собственные достижения, материальный достаток и прочее, чтобы не вызывать у них зависть?» и «Доставляет ли вам удовольствие осознание того, что вам завидуют другие? Почему?» В результате опроса респондентов выяснилось, что 29,3 % испытуемых никогда не скрывают от других факт своих достижений и приобретений, 29,2 % респондентов испытывают чувство удовольствия от осознания того, что им завидуют в чем-то другие. Наиболее частой причиной, по которой субъект испытывает удовольствие от чужой зависти, является «повышение самооценки» (27,6 %). Лишь 1 % опрошенных испытывает при этом удовольствие от злорадства, а для 0,7 % — предполагаемая зависть других к себе является стимулом для дальнейшего развития и именно поэтому вызывает положительные чувства.

Казалось бы, коль скоро человек вызывает это чувство у других, значит, у него все хорошо и он является для окружающих примером для подражания. Однако получение удовольствия от того, что субъекту завидуют, может иметь и негативные последствия. Когда человеку завидуют, он может начать переоценивать свои достоинства и успехи и направлять всю энергию не на созидание, а на гордыню. Человек перестает видеть реальность. Уверенный в собственной непогрешимости, он перестает отслеживать сигналы, предупреждающие его о каких-то негативных изменениях в его жизни.

К счастью, большинству людей это не грозит. Так, 70,8 % опрошенных ответили, что зависть других не доставляет им удовольствия; 9,3 % из них ответили, что просто не хотят быть объектом излишнего внимания («не хочу, чтобы обо мне сплетничали», «это моя жизнь, и других она не касается», «чувствуешь себя при этом не в своей тарелке», «некомфортно, без зависти спокойнее» и т. п.); 8,1 % респондентов уточнили, что испытывают страх от последствий зависти, и их ответы демонстрируют это: «могут навредить, сглазить», «негативно сказывается на здоровье», «завистливые люди делают гадости», «с чувством зависти связана злоба — жди неприятностей», «это может быть опасно для меня»; 4,8 % считают, что зависть портит отношения между людьми («не хочется терять друзей», «вносит недоверие в отношения» и т. п.); 2,6 % ответили, что у них нет того, чему можно завидовать, и 2,4 % — что им становится жалко людей, которые им завидуют.

«Черные» завистники не только создают дискомфорт объекту зависти, но могут даже сломать его судьбу. Показано, например (Vecchio, 1995), что из-за враждебности завистников работники скрывают свои достижения, боясь вызвать зависть других, снижают свою трудовую энергию и энтузиазм, скрывают свое благосостояние и достижения, пользуются ими скрытно, не получая от них, таким образом, полного удовлетворения. В 1960-е гг. американские колледжи и университеты стали приглашать на работу ведущих и наиболее одаренных специалистов разных специальностей; их пытались привлечь удвоенной (по сравнению с обычной профессурой) заработной платой, однако некоторые из них отказались от лестного предложения, открыто признавая, что не могут избавиться от чувства страха стать объектом зависти на факультете (Шек, 2008).

Из-за зависти других люди меняют место работы, а то и место жительства. Например, древнегреческий философ Платон вынужден был отказаться от всяких государственных дел из-за клеветы завистников (Платон, 1972).

Зависть-невидимка как причина бессознательной манипуляции

Бессознательно завидовать умеешь не только ты. Другие тоже этим нередко занимаются. Именно так зачастую старая дружба превращается в какие-то странные напряженные отношения, которые продолжаются неизвестно зачем.

После «дружеской» вечеринки у тебя болит голова, а настроение испорчено. Ты пытаешься вспомнить, что же было не так, и чувствуешь, что, кажется, ты слишком много болтала. Не надо было рассказывать о том, что у тебя на работе повышение, что младшая рано пошла, а старший хорошо учится, что муж подарил тебе недавно авто. Да и вообще — надо было сидеть себе и молчать в тряпочку. А еще лучше — остаться дома!

Как часто порой твои подружки участливо требуют подробностей твоей личной жизни лишь с одной целью — сравнить, у кого лучше, у кого удачливее все на данный момент сложилось. И чем хуже, на их взгляд, обстоят твои дела — тем сердечнее они сочувствуют. Только вот порадоваться за тебя такие «друзья» почему-то не очень спешат. Когда тебе что-то удается, от них довольно трудно дождаться радости или одобрения. Описанные феномены — не что иное, как манипулирование твоим подсознанием. Выгода, цель таких «игр» — твое испорченное настроение, плохое самочувствие, понизившаяся самооценка. А «игра» в такие игры для обеих сторон проходит зачастую без прямого участия сознания.

Такие бессознательные манипуляции крайне вредны для нашего психологического здоровья, и вот почему. Перед бессознательной манипуляцией описанного вида человек безоружен, потому он «не замечает» ее. Стало быть, мысли и чувства, наносящие психике вред, воспринимаются и принимаются нами как свои собственные. Поэтому противостоять воздействию такого «троянского коня» особенно трудно: ведь когда мы понимаем, что произошло, черное дело уже сделано!

По материалам Интернета (Гавердовская П. Цвета зависти // Мама и малыш. 2005)

Т. В. Бескова (2010е) отмечает, что независимо от половой принадлежности респонденты, предполагающие, что им непременно завидуют другие, в межличностных отношениях проявляют авторитарно-эгоистичный стиль, характеризующейся властностью, доминантностью, самовлюбленностью, самодовольностью, заносчивостью и себялюбием; женщины, считающие, что им завидуют многие и во многом, помимо описываемых характеристик межличностных отношений проявляют еще и некую агрессивность, выражающуюся в жестокости, враждебности, раздраженности и непримиримости к окружающим.

Агрессия завистников распространяется и на лиц, одобряющих, поддерживающих объект зависти, принуждая их к негативному конформному поведению (К. Муздыбаев, 2002). Естественно, как следствие, на рабочем месте ухудшается микроклимат, снижается сплоченность группы и удовлетворенность взаимоотношениями, продуктивность работы. Нередко возникают длительные и масштабные конфликты в коллективе. В то же время увеличивается количество прогулов, уклонений от работы (Duffy, Shaw, 2000). Страх зависти сковывает инициативу работников, их творчество, что тоже приводит к снижению производительности труда (Shoek, 1969).

У некоторых завистников появляется желание устранить любым способом имеющуюся несправедливость в отношении их неравного положения с другим человеком: чтобы другой потерпел неудачу, пережил несчастье, дискредитировал себя перед окружающими.

Глава 6
Враждебность и ее проявления у завистников

Э. Рега отмечает, что следствием возникшей зависти у человека могут быть совершенно разные негативные реакции, в разной степени включающие враждебность, прорывающиеся или затухающие в зависимости от ситуации, темперамента и характера.

6.1. Враждебность и ее виды

Слово «враждебность» (от русского «варяг», «ворог», «чужестранец») у разных авторов имеет различный смысл.

В мировой литературе термин «враждебность» (англ. hostility), как правило, употребляется наряду с двумя другими, по значению тесно связанными с ним, — «агрессия» и «гнев». Дифференциация этих трех понятий была проведена еще в 1961 г. (A. Buss). В ее основе лежат представления о трех основных компонентах психических явлений — когнитивном, эмоциональном и поведенческом. В соответствии с этим были предложены следующие определения: враждебность — длительное, устойчивое негативное отношение или система оценок, применяемая к окружающим людям, предметам и явлениям; агрессия — инструментальная поведенческая реакция, носящая характер наказания; гнев — эмоциональное состояние, имеющее побудительную силу.

Несмотря на то что приведенные определения дают достаточно четкое представление о каждом из обсуждаемых понятий, термины «враждебность», «гнев» и «агрессия» по-прежнему нередко в научных публикациях подменяются одно другим. Дело в том, что они отражают разные аспекты целостного психологического феномена. Это обстоятельство делает затруднительной выработку их самостоятельных концептуальных определений, что находит отражение в исследованиях враждебности.

В толковании соотношения враждебности, гнева и агрессии исследователи (Barefoot et al., 1989; 1992) на первый план выдвигают понятие враждебности. По их мнению, враждебность — антагонистическое отношение к людям, включающее когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты. Аффективный компонент представляет целый ряд взаимосвязанных эмоций, включая гнев, раздражение, обиду, негодование, отвращение и т. п. Когнитивный компонент содержит негативные убеждения в отношении человеческой природы в целом (цинизм) и убеждения в недоброжелательности других людей по отношению к самому субъекту (враждебные атрибуции, недоверие, подозрительность). Наконец, поведенческий компонент включает разнообразные формы проявления враждебности в поведении, часто скрытые, — агрессию, негативизм, нежелание сотрудничать, избегание общения и т. д. Все три компонента враждебности необходимо изучать отдельно. Наиболее ценным в подходе указанных исследователей представляется то, что они вышли за пределы триады «враждебность — гнев — агрессия» и описали достаточно широкий спектр поведенческих и эмоциональных коррелятов враждебности.

В некоторой степени «смазывая» резкие различия между тремя компонентами, Дж. Чаплин (J. Chaplin, 1982) определяет враждебность как тенденцию испытывать желание причинения вреда другим людям или тенденцию переживать аффект гнева по отношению к другим людям. Враждебность, таким образом, понимается как личностная черта. Такое определение враждебности позволяет довольно легко идентифицировать ее эмпирически, однако затрудняет объяснение механизмов ее возникновения и связи с другими психологическими категориями.

Т. Смит (T. Smith, 1992) предлагает определять враждебность как «комплекс негативных отношений (вражда, неприязнь, недоброжелательность), убеждений и оценок применительно к другим людям, т. е. восприятие других людей как вероятный источник фрустрации, обмана, провокации и т. п.». Таким образом, как устойчивая, общая черта враждебность подразумевает девальвацию мотивов и личностных качеств других людей, ощущение себя в оппозиции к окружающим и желание им зла (активное — причинять вред или пассивное — наблюдать причинение вреда).

Сходное с предыдущими определение дает А. Элизар (A. Elizur, 1949): «Враждебность — чувства неприязни, негодования, обиды, которые часто подавляются в нашей культуре, но почти неминуемо проявляются в искаженном

> отношении субъекта к людям и в поведении».
>
> Нами было предложено рассматривать враждебность как специфическую картину мира субъекта, в рамках которой внешним объектам приписываются негативные характеристики (А. В. Садовская, 1998; 1999).
>
> ***Ениколопов С. Н., Садовская А. В., 2000. С. 59***

К. Изард определяет враждебность как комплексную аффективно-когнитивную черту или ориентацию личности. Враждебность имеет переживательные и экспрессивные компоненты, главными из которых являются гнев, отвращение и презрение, но не включает в себя вербальные или физические действия. Таким образом, он отделяет враждебность от агрессии. И в то же время пишет, что «поскольку враждебность отражает негативные эмоции (например, посредством гневной экспрессии), она может причинить вред тому, на кого она направлена, но этот вред бывает преимущественно психологическим» (2000. С. 286). Следовательно, чувство враждебности может участвовать в мотивации враждебного поведения (агрессии или, наоборот, уклонения от контакта) в качестве одного из мотиваторов и сопровождать эти действия (поэтому они и называются враждебными). Нечеткость и даже нелогичность в рассуждениях К. Изарда по поводу отделения враждебности от агрессии возникают из-за того, что за агрессию он принимает враждебные действия. Раз так, то надо признать, что действия по причинению вреда образуют с чувством враждебности единый неразделимый эмоционально-мотивационный комплекс. Но К. Изард, наоборот, стремится отделить враждебность и агрессию друг от друга. Правильно утверждая, что «враждебность еще не есть агрессия» (с. 287), он не учитывает, что агрессия может быть и вербальной, причиняющей, как он пишет, «эмоциональный и психологический ущерб».

Кроме того, он не пишет о том, что агрессия может осуществляться и без чувства враждебности. Поэтому сводить агрессию только к враждебным действиям («В рамках теории дифференциальных эмоций мы определяем агрессию как враждебное действие или поведение», — пишет К. Изард, с. 286) неправомерно. Собственно, он и сам, очевидно, понимает это, когда тут же пишет: «Агрессия, как правило, мотивируется враждебностью» (с. 287. Выделено мной. — Е. И.), т. е. не во всех случаях является враждебными действиями.

П. Куттер (1998) пишет, что «враждебность — это совокупность ощутимых, но незримых аффективных и когнитивных реакций, формирующих предубеждение против определенной личности» (с. 58). То есть для Куттера враждебность — это скрытое состояние человека в отличие от насилия как открытого враждебного поведения. Спилбергер с коллегами (Spielberger et al., 1985) враждебность рассматривают как личностную черту, представляющую собой набор склонностей, которые мотивируют агрессивное поведение. Однако А. Басс отмечает, что враждебность и агрессивное поведение сочетаются хотя и часто, но отнюдь не всегда. Люди могут находиться во враждебных отношениях, но никакой агрессии не проявлять хотя бы потому, что заранее известны ее отрицательные последствия для «агрессора». Бывает и агрессия без враждебности, когда, например, грабят человека, не испытывая к нему никаких враждебных чувств.

К. Изард тоже подчеркивает, что прямые агрессивные вербальные и физические действия не входят во враждебность, и это действительно так. Враждебное (агрессивное) поведение может проистекать из чувства враждебности, мотивироваться им, но само этим чувством не является. Враждебность еще не есть агрессия (хотя трудно представить себе, чтобы по отношению к объекту вражды человек не проявил косвенную вербальную агрессию, т. е. не пожаловался на него кому-нибудь, не сказал про него какую-нибудь колкость. Очевидно, у этих авторов речь идет о проявлении прямой физической и вербальной агрессии).

В. Н. Мясищев (1966) относит враждебность к эмоциональным отношениям и отмечает, что враждебность формируется в процессе взаимодействия с ее объектом и затем задает пристрастность восприятия новых объектов.

В. А. Жмуров (2012) определяет враждебность как: 1) интенсивную и длительную неприязнь, при которой негативное отношение к кому-либо проявляется как активно и

открыто, так и скрытым образом; 2) желание, побуждение причинить вред кому-либо, кто воспринимается как «враг»; 3) качество личности индивида воспринимать нейтрально или доброжелательно настроенных к нему людей своими личными врагами, лицами, представляющими непосредственную угрозу собственной безопасности, без объективных на это оснований (обычно это свойственно лицам с психопатическими качествами, индуцированным в интересах агрессивной политики, или пациентам с психическим расстройством) или в силу прежнего негативного опыта общения с такими и подобными людьми.[31]

В ряде исследований враждебность рассматривается как «негативное отношение к объектам окружающей действительности» (Barefoot, 1992; 1994; А. В. Охматовская, 2001; А. В. Ваксман, 2005). С таким пониманием — без необходимых оговорок — враждебности трудно согласиться. Я могу негативно относиться к ряду продуктов, но это не значит, что я испытываю к ним враждебность.

С. О. Кузнецова и А. А. Абрамова (2011) рассматривают враждебность как сложное, многомерное образование, как совокупность негативных отношений к актуально воспринимаемым объектам (объекту), которая характеризуется степенью выраженности (общим уровнем враждебности), степенью осознанности и генерализации, устойчивостью, степенью субъективной значимости, структурой.

Они, как и другие авторы, выделяют во враждебности когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты. Когнитивный компонент враждебности представлен негативными убеждениями в отношении человеческой природы в целом (цинизм), убеждениями в недоброжелательности других людей по отношению к самому субъекту (враждебные атрибуции, недоверие, подозрительность), снижением самоценности (убеждением индивида в том, что он нехороший и недостойный человек), убеждением индивида в том, что он не может контролировать происходящие с ним события, убеждениями в своем невезении и убеждениями личности в максимальной роли случая в жизни, а также тенденцией к сближению оценок «положительных» и «отрицательных» стимулов. Аффективный компонент враждебности составляют взаимосвязанные эмоции, включающие гнев, раздражение, обиду, презрение, негодование, отвращение, а также подозрительность, настороженность, агрессивность и т. д. Поведенческий компонент враждебности включает разнообразные формы проявления враждебности в поведении, часто замаскированные: агрессию, негативизм, нежелание сотрудничать, избегание общения, социально пассивное поведение.

Отсюда враждебность может быть скрытой, подавленной и вследствие этого не приводить к вражде, т. е. прямой агрессии, к «войне». Поэтому во многих работах, посвященных проблеме враждебности, используется деление на проявляемую и переживаемую враждебность.

Точка зрения

Иная вражда может быть на вид «мирной» и холодной. Но… холодное отношение к другому — это тоже вражда; у любви не существует нейтральной территории. В таком смысле вражда — довольно естественное явление, с которым мы сталкиваемся на каждом шагу.

Например, я типичный интроверт, а потому склонен воспринимать любого экстраверта как поверхностного, слишком шумного, неискреннего и нетактичного собеседника. Это естественная предпосылка для создания врага: я легко делаю вывод, что такой человек мне неприятен и следует держаться от него подальше. Поскольку я знаю эту свою особенность , мне легче не спешить вносить бóльшую часть людей в список моих врагов. Критическое отношение к своему восприятию тут слишком важно.

---

[31] Жмуров В. А. Большая энциклопедия по психиатрии. 2-е изд. 2012.

> Часто к врагам мы относим группу людей, которых, как нам внушили, можно оправданно не любить: в отношении их у нас иные стандарты. Маленький К. С. Льюис однажды сказал отцу: «Мне кажется, что у меня есть предрассудки против французов». — «В чем же они заключаются?» — «Но, папа, — ответил мальчик, — если бы я понимал, в чем они заключаются, это бы не были предрассудки». Льюис был прав: предрассудки, порождающие вражду, растут в темноте. Человек способен сам создавать себе врагов, не подозревая, что он это делает. Тут крайне важную роль играет феномен, который психологи называют проекцией.
>
> ***Завалов М., 2012***

Существуют люди, для которых враждебное восприятие мира является постоянной их характеристикой, качеством личности. Для них подходит такое название, как *злопыхатели* . С. О. Кузнецова и А. А. Абрамова характеризуют их следующим образом. У них имеется высокий уровень враждебности, склонность приписывать другим объектам и явлениям негативные качества. В системе уже сложившихся отношений такого человека враждебность преобладает; вероятность формирования негативного отношения к новым объектам в целом выше, чем вероятность формирования позитивного, т. е. имеет место определенная предвзятость. У злопыхателей враждебное отношение может быть неадекватно обобщенным, вплоть до того что человек воспринимает любые объекты или воздействия извне как негативные, неприятные, нежелательные и т. п. В таких случаях генерализации враждебного отношения имеет смысл говорить о враждебной картине мира.

Враждебные люди не просто более интенсивно реагируют на конфликтные ситуации, а скорее провоцируют и создают их. В этом процессе существенную роль играют такие характеристики, как цинизм, недоверие, подозрительность, негативизм. Люди с высоким уровнем враждебности в большей степени склонны приписывать нейтральным объектам и ситуациям негативные качества. Многие ситуации социального взаимодействия представляются им конфликтными, фактически не являясь таковыми. Враждебные люди ниже оценивают вероятность благоприятных событий и выше — вероятность неблагоприятных. Все это создает для них множество дополнительных источников стресса по сравнению с невраждебными субъектами.

Враждебность может обладать различной степенью устойчивости. Чем конкретнее враждебное отношение, тем оно менее устойчиво. Напротив, генерализованная враждебность резистентна к изменениям.

Враждебность как отношение может быть разных видов.

Ненависть . Сильно выраженное чувство враждебности обозначается как ненависть (Олпорт, 1998). Ненавидеть можно не только отдельных людей, но и человечество в целом: «Я ненавижу человечество. Я от него бегу спеша. Мое единое отечество — Моя пустынная душа», — писал К. Бальмонт.

Стернберг (цит. по: Г. М. Бреслав, 2004), аналогизируя структуру ненависти с представленной им структурой любви, выделяет в первой три компонента: а) отрицание интимности (дистанцирование) вследствие испытываемого отвращения, омерзения; б) страсть (гнев или страх при опасности) и в) девальвация человеческого достоинства (взгляд на объект ненависти как на неполноценное). Различное сочетание этих компонентов дает, по Стернбергу, семь видов ненависти (табл. 6.1).

Нельзя не отметить, что в этой классификации совмещены чувство ненависти как устойчивое отношение к кому-либо и эмоциональные переживания чувства ненависти, возникающие внезапно (кипящая ненависть) при восприятии объекта ненависти как отвратительного (негодующая ненависть), и даже предполагаемые или желаемые действия по отношению к объекту ненависти (сжигающая ненависть). Условность этой классификации и даваемых видам ненависти названий очевидна.

Таблица 6.1. Виды ненависти по Стернбергу

Вид ненависти	Отрицание интимности	Страсть (гнев и/или страх)	Девальвация
Рассудочная	+	–	–
Горячая	–	+	–
Холодная	–	–	+
Кипящая	+	+	–
Негодующая (нетерпимость)	+	–	+
Бурлящая (оскорбления)	–	+	+
Сжигающая (потребность в уничтожении)	+	+	+

Ненависть проявляется также в злопыхательстве, т. е. в исполненном злобы раздраженно-придирчивом отношении к кому-нибудь, а также в клевете, особенно если ненависть носит скрытый характер.

В то же время чувство ненависти может быть полезно для человека. Однако для моральной оценки этого чувства важно знать, на что или на кого направлена ненависть.

Озлобленность — это фрустрированность, результат частого подавления обид и злости, форма хронической неприязни ко всем и вся, ожесточение. Это хроническое состояние крайнего раздражения, доходящего до жестокости. Озлобленность формируется постепенно и часто свои истоки имеет в младенчестве. Так, «озлобленными детьми» нередко являются воспитанники детских домов. Озлобленными становятся дети вследствие жестокого обращения с ними родителей и взрослых. Они относятся к окружающим с таким же равнодушием, черствостью, бессердечием, а порой и жестокостью, с каким относились когда-то к ним. У них озлобленность призвана закрыть собой невыносимые обиды и разочарования.

Чувство враждебности проявляется в эмоциях злости (гнева), отвращения и презрения с присущими им переживаниями и экспрессией, которые приводят к агрессивному поведению. В связи с этим Ч. Спилбергер с коллегами (Spielberger et al., 1985) говорят о синдроме ВАГ: Враждебность — Агрессия — Гнев.

Враждебность в целом имеет сравнительно низкие показатели наследуемости. В то же время отдельные авторы выделяют наследственно обусловленные характеристики личности, имеющие отношение к враждебности (гнев [Cates et al., 1993], цинизм [Carmelli D. et al., 1988]).

Ф. Бэкон считал особенно подверженными зависти и связанной с ней враждебности уродов, калек и евнухов, или, говоря его словами, тех, кто не в состоянии помочь себе и поэтому стремится навредить другим. «Ибо они люди <…> которые считают, что бедствия других людей искупают их собственные страдания». Справедливость слов Ф. Бэкона, что к зависти склонны те, кто не в состоянии что-то изменить у себя, видна и в поступках людей, которые неизлечимо больны. В медицине известны случаи, когда в прежние времена больные открытой формой туберкулеза стремились заразить других людей из-за зависти к их здоровью. В наше время так же ведут себя некоторые больные СПИДом.

Враждебность является спутником «черной» зависти, проявляемой как вражда, т. е. в деструктивном агрессивном поведении, направленном на объект зависти. Будучи порожденной конкурентным чувством, агрессия зависти направлена на стремление разрушить превосходство другого, обосновываемое как устранение несправедливости.

Враждебность может играть существенную роль в этиологии различных тяжелых соматических заболеваний (Miller et al., 1996). Так, установлена связь между враждебностью и общей ранней смертностью, а также с тяжестью протекания рака (Graves, Thomas, 1981).

Во многих исследованиях показано, что враждебно настроенные люди чаще болеют ишемической болезнью сердца. Враждебным людям свойственны более интенсивные и

длительные психофизиологические реакции на фрустрирующие или стрессогенные воздействия (повышение артериального давления, ускорение сердечного ритма, изменение содержания в крови некоторых гормонов). Обнаружено, что враждебным субъектам свойственно хроническое состояние бдительности (поиск и регистрация источников опасности), которое характеризуется повышенным содержанием в плазме крови тестостерона, играющего существенную роль в этиологии атеросклероза. Не случайно попытки обнаружить внутренние причины склонности людей типа А к сердечно-сосудистым заболеваниям привели к необходимости рассмотрения враждебности в качестве основного фактора (Barefoot et al., 1994; Dembroski et al., 1985; Dembroski, Costa, 1987; Houston, Vavak, 1991; Siegman, 1994; Shekelle et al., 1991; Smith, 1992; Watkins et al., 1992; Williams et al., 1985).

В ряде исследований отмечается связь враждебности с бронхиальной астмой. Сдерживаемая агрессия, адресованная внешним объектам, обращается внутрь, вызывая «вегетативную ажитацию» и создавая тем самым предпосылки для возникновения приступа удушья (Berry, Pennebaker, 1993; Groen, 1979; Mellett, 1978).

Исследователи (Leiker, Hailey, 1988) предполагают, что враждебные люди попадают в группу риска развития соматических заболеваний, по крайней мере отчасти, из-за нездорового образа жизни. Было отмечено, что враждебные субъекты чаще употребляют алкоголь и курят, меньше заботятся о собственном здоровье (имеются в виду посещения врачей, режим сна, питания), а также реже занимаются спортом. Аналогичные результаты были получены в ряде других исследований (Houston, Vavak, 1991; Krantz, Durel, 1983).

Впрочем, С. Н. Ениколопов и А. В. Садовская (2000) отмечают, что, говоря о влиянии враждебности на здоровье человека, следует иметь в виду, что здесь, как и во многих других психосоматических исследованиях, не решена проблема разведения причины и следствия. В большинстве перечисленных работ враждебность измерялась уже на этапе развития того или иного заболевания, что не позволяет сделать вывод о направлении причинно-следственной связи, а дает основание говорить лишь о существовании корреляций.

Переходя к методическому уровню изучения враждебности, следует в первую очередь отметить следующее. В то время как на концептуальном уровне враждебность может быть довольно четко отделена от смежных с ней характеристик, на операциональном уровне такой возможности практически нет: враждебность смешивается с ее частными эмоциональными, поведенческими и соматическими проявлениями, например с гневом и агрессией. Это происходит в силу того, что все три явления, как уже отмечалось, часто [соприсутствуют] и тесно связаны между собой. Существующие методики в недостаточной степени решают эту проблему, и возникает острая необходимость в создании достоверных методов, адекватных для измерения собственно враждебности и дифференцирующих ее с операционально близкими характеристиками. Эта проблема осложняется тем, что для таких методов чрезвычайно трудно выделить группу валидизации, а именно выборку заведомо враждебных субъектов. Исторически наиболее часто используемым с этой целью критерием были всевозможные виды агрессивного поведения, а это, как уже обсуждалось, ложный путь. Наконец, не следует забывать, что враждебность (как негативное отношение к внешнему миру) — социально неприемлемая характеристика. Поэтому при организации исследования необходимо с особой тщательностью учесть влияние социального фактора.

Основная методологическая сложность измерения враждебности заключается в том, что последняя не имеет однозначных поведенческих или каких-либо других внешних коррелятов и критериев, являясь по своей сути гипотетическим конструктом. По определению враждебность как таковая существует только в системе представлений субъекта о внешнем мире, которые далеко не всегда можно сформулировать в речи и количественно зафиксировать. По этой причине враждебность может изучаться лишь на основании ряда внешних критериев, которые гипотетически выводятся из ее свойств, в связи с чем

возникает вопрос об объективности исследований враждебности как таковой.
Ениколопов С. Н., Садовская А. В., 2000. С. 63

6.2. Дискредитация объекта зависти

Одним из способов проявления враждебности при зависти является дискредитация, принижение его достоинств. Это осуществляется разными способами:

а) искусственное смещение сферы сравнения (например, из профессиональной на побочные);

б) перенесение акцентов оценки с главных тем на второстепенные;

в) намеренное восхваление менее достойного человека или уравнивание его заслуг;

г) замалчивание или игнорирование достижений конкурента;[32]

д) необоснованная критика конкурента, его обесценивание;

е) клевета и сплетни.[33]

> Респондентам предлагались различные ситуации, в которых знакомый им человек (коллега, друг, сосед, родственник) достигал либо большого успеха, либо его постигала неудача в различных сферах жизнедеятельности, а также предлагались утверждения, относящиеся к способам реагирования,[34] по каждому из которых испытуемые должны были выразить свою степень согласия по пятибалльной шкале.
>
> Ранжирование средних баллов способов реагирования на успех (превосходство) другого показало, что они расположились следующим образом: радость за другого, восхищение им (Мх = 3,39), желание достичь того же (3,10), сожаление по поводу себя (2,75), желание лишить другого данного преимущества (2,03).
>
> Анализ способов реагирования субъектов на неудачи другого выявил, что наиболее высокий средний балл имеет способ реагирования «пассивное сожаление» (Мх = 3,31) (человек испытывает жалость, сострадание по отношению к людям, которых постигли неудачи или неприятности). Далее в порядке уменьшения следуют содействие и помощь (3,10), равнодушие (2,35) и злорадство (2,06). Далее <…> были определены средние показатели нравственного/безнравственного отношения к другому в целом и для каждой рассматриваемой сферы в частности. Нравственные способы реагирования на успех и неудачу другого на статистически значимом уровне превосходят безнравственные как в целом (t = 16,776, p < 0,001), так и по каждой из сфер. Однако ранжирование средних показателей нравственных и безнравственных способов реагирования для каждой сферы позволило выявить следующее:

[32] Об этом писал еще Шопенгауэр, отмечавший, что у зависти есть два излюбленных средства — хвалить то, что дурно, или, напротив, замалчивать то, что хорошо.

[33] Нужно различать сплетни и клевету. Сплетня — это передача неточных сведений, своего рода «испорченный телефон», когда кто-то что-то не расслышал или неправильно понял и в своем ви`дении понес информацию дальше. Сплетня, передаваясь из уст в уста, обрастает подробностями, живописными деталями, и, в конце концов, уже трудно понять, откуда она началась. Поэтому первоисточник сплетен трудно вычислить и нельзя наказать. Клевета — это распространение заведомо неверной и оскорбительной информации. За клевету можно привлечь к ответственности по закону.

[34] Методика «Способы реагирования субъекта на превосходство и неудачи Другого» (Т. В. Бескова) состоит из двух субтестов. Первый субтест «Способы реагирования на превосходство (успех) Другого» включает в себя следующие шкалы: радость за Другого, восхищение им; сожаление по поводу себя; желание достичь того же; желание лишить Другого его превосходства. Второй субтест «Способы реагирования на неудачи Другого» — пассивное сожаление; равнодушие; злорадство; содействие и помощь.

нравственно реагировать более всего свойственно субъекту при успехе или неудаче другого в сфере досуга (3,60), приобретения дорогостоящих вещей (3,23) и межличностных отношений (3,21); безнравственные способы реагирования в наибольшей степени проявляются в иных сферах — карьерной (2,61), профессиональной (2,40) и материальной (2,30).

Бескова Т. В., 2012 г.

Рассмотрим имеющиеся в научной литературе данные о частоте использования этих способов дискредитации объекта зависти.

Смещение сферы сравнения и обесценивание объекта зависти. И смена сфер сравнения, и обесценивание объекта или предмета зависти преследуют одну и ту же цель, а именно — понизить достоинства соперника и тем самым защитить свою самооценку.

Т. В. Бесковой (2010а) респондентам был задан вопрос, направленный на выявление у них желания искусственно смещать сферы сравнения или же обесценивать объект (предмет) зависти. Оказалось, что такие попытки свойственны достаточно большому количеству респондентов: 44,7 % респондентов отметили, что такое желание у них возникает. Что касается смещения сфер сравнения, то оно происходит как по объекту («зачем сравнивать себя с более удачливыми, если есть знакомые, которые во многом уступают тебе»), так и по предмету зависти («пусть у него денег куры не клюют, зато дети проблемные»). Дискредитация соперника происходит по принципу «бедный, да честный, богатый, да лукавый» («зато я в отличие от него не беру взятки»), а дискредитация желаемого предмета — по принципу «виноград-то зелен» («не люблю я иномарок — на них налог огромный и с запчастями проблема»).

Причинение вреда. По данным Т. В. Бесковой, 7,8 % респондентов заявили, что они склонны к причинению вреда объекту своей зависти.

Игнорирование и принижение достижений конкурента. Умалчивание или игнорирование достижений конкурента как несуществующих или же намеренное восхваление достоинств менее достойного человека возникает у 26,1 % респондентов, что свидетельствует о том, что человек старается нейтрализовать внешние проявления своей зависти (под нейтрализацией зависти понимается демонстрация ее полного отсутствия, а не замена ее другой эмоцией — как в случае ее маскировки («испытываю зависть — демонстрирую радость»)). Для ее нейтрализации субъект всячески демонстрирует окружающим восхищение успехами другого — менее достойного, по отношению к которому чувство зависти не испытывает.

Необоснованная критика. Часто критика есть не что иное, как завуалированная зависть. Последствия критики могут иметь пагубные последствия не только для объекта зависти, но и для коллектива и даже страны, которую он представляет.

Исследование социальных конфликтов в бизнесе, проведенное американскими социологами в 1961 г., выявило широкое распространение чувства зависти, приводящего к снижению производительности. Это исследование выявило даже мелкие случаи саботажа в ущерб фирме, в качестве мотива которых однозначно указывалась зависть (Г. Шек, 2010).

И это касается не только бизнеса и производства, но и театра, спорта, науки. Осенью 2012 г. футбольная команда «Зенит» из Санкт-Петербурга пригласила в свой состав двух зарубежных футболистов высокого класса, чтобы успешно выступить в Лиге чемпионов. Однако одному из российских футболистов не понравилось, что зарплата новичков будет выше, чем у него. В результате устроенного им и его дружками в команде саботажа в коллективе возник раскол, и все материальные затраты на усиление команды, а также проделанный командой труд пропали, команда выступила неудачно.

В истории отечественной науки известен случай враждебного отношения великого физиолога И. П. Павлова к не менее знаменитому ученому В. М. Бехтереву. Основой для этой вражды послужила зависть Ивана Петровича к Владимиру Михайловичу, возникшая, когда оба были еще слушателями Медико-хирургической академии, из-за того что на стажировку в лейпцигскую лабораторию Вундта начальство академии послало В. М.

Бехтерева, бывшего на два курса младше И. П. Павлова. Очевидно, были и другие причины, в частности их соперничество в науке. Оба ученых изучали условные рефлексы (В. М. Бехтерев называл их сочетательными), и до сих пор неясно, кто первый опубликовал работу по этой теме. По крайней мере из рассказов учеников И. П. Павлова следует, что на заседаниях Физиологического общества Иван Петрович постоянно нападал на Владимира Михайловича. Когда Нобелевский комитет послал на отзыв работы В. М. Бехтерева И. П. Павлову как Нобелевскому лауреату и специалисту в той же области науки тот дал отрицательный отзыв. Так наша страна лишилась еще одного лауреата Нобелевской премии.

А сколько людей сгинуло в сталинских лагерях по доносам завистников, одному Богу известно.

Чаще же всего критикуют просто для того, чтобы испортить объекту зависти настроение (и вследствие этого доставить маленькую радость себе). Это можно легко проверить: нужно обсудить с завистником практическую сторону вопроса и попросить его совета — он тут же стушуется и не найдет решения.

Желание необоснованно критиковать того, кому респонденты завидуют, или же распространять слухи и клевету про него, по данным Т. В. Бесковой (2010a), присуще достаточно большому числу людей: 13,8 % респондентам (однако желание только критиковать соперника обнаружилось у 2,1 % опрошенных). Таким образом, на первый план здесь выходит непреодолимое желание дискредитации соперника, но уже не только в своих глазах, как описывалось ранее, а большей степени — в глазах окружающих. Поскольку клевета является наиболее «злокачественным» способом дискредитации объекта зависти, рассмотрим его отдельно и более подробно в разделе 6.4.

Ирония. Одним из излюбленных орудий зависти является ирония (Reaga, 1932). Ирония — выразительный прием, противоположный выражаемой идее. Говорю противоположное тому, что подразумеваю. По форме хвалю, по сути порицаю. Ирония — это измененный знак переживания ситуации, с минуса на плюс.

В древнегреческом языке «иронизировать» означало «говорить ложь», «насмехаться», «притворяться». Например, у Платона «ирония — это какая-то насмешка или издевательство, содержащее в себе весьма ясную печать, направленную на то, чтобы под видом самоунижения добиваться высшей справедливой цели».

По Теофрасту «ирония — это часто сокрытие собственной враждебности, утаивание собственных поступков». А Аристон Кеосский (III в. до н. э.) считал, что склонность к иронии — это признак скрываемого высокомерия.

Ирония — это, как правило, злые шутки, унижающие достоинство другого человека.

С точки зрения психологии ирония — защитный механизм, используемый завидующим человеком. Ирония как психический процесс превращает то, что для завистника ужасно, страшно, непереносимо, враждебно, тревожно, в противоположное.

Важен и еще один момент. Если человек позволяет себе проявление агрессии в открытой форме через поведение или слова (ругань, диффамацию), то велика вероятность получить в ответ или то же самое, или даже больше; могут последовать санкции и со стороны Сверх-Я (чувство вины, угрызения совести). Иронизируя же, человек получает возможность отреагировать агрессию в социально приемлемой форме.

6.3. Сплетни

Сплетни рождаются там, где присутствуют зависть и корысть. А зависть, в свою очередь, порождает месть. Пытаясь нанести определенный вред в своих корыстных целях более успешным людям за то, что те лучше, богаче или талантливее, сплетники могут стать похожими на маньяков; они страдают, мучаются, переживают и в конце концов заболевают различными психическими и другими серьезными болезнями. Поэтому сплетни не так уж невинны.

В словаре С. И. Ожегова (1986) сплетня определяется как «слух о ком— или чем-

нибудь, основанный на неточных или заведомо неверных сведениях».[35] В других толковых словарях сплетню определяют как недоброжелательный или порочащий слух о ком-нибудь, распространяемый на основании неверных, неточных и измышленных сведений. Д. Ольшанский пишет, что «под сплетней понимают ложную или истинную, проверенную или не поддающуюся проверке (и в этом случае обычно маловероятную), неполную, пристрастную, но правдоподобную информацию о делах, которые рассматриваются как личные, но могут иметь широкий социальный резонанс, и об обстоятельствах, касающихся достаточно закрытых сторон жизни сравнительно замкнутых, элитных социальных групп» (с. 287).

Во многих зарубежных культурах под сплетней подразумевают сообщение вполне достоверной информации приватного характера, которая не должна была бы разглашаться. Да и у нас на обывательском уровне это понятие воспринимается так же. Интересно другое: исследования современных психологов и социологов подтверждают, что сплетничание — занятие не предосудительное и во многом даже полезное. Как ни странно, с помощью сплетен мы усваиваем моральный кодекс, преимущественно негласные правила поведения в обществе.

> Согласно выводам ученых, опубликованным в Journal of Applied Social Psychology, наиболее интересной для человека является информация о недостатках и отклонениях в поведении людей. Живейший интерес вызывают пьянство и конфликты, а также скандальные сексуальные связи.
>
> Другое исследование показало, что, например, итальянцы сплетничают в среднем пять часов в день, причем 38 % времени, занятого разговорами, они обсуждают своих коллег по работе, а не говорят о футболе и еде, как принято считать. Знаменитости оказываются в центре внимания только в 17 % пикантных историй.
>
> Проведенный среди жителей Великобритании опрос показал, что англичане, имеющие репутацию чопорных людей, ограждающих свою жизнь от посторонних взглядов, на самом деле любят почесать языки в кругу друзей и коллег — об этом заявили 90 % англичан.
>
> Для 17 % участников опроса неиссякаемым источником тем являются обстоятельства жизни знакомых, родственников и друзей; 6 % опрошенных ответили, что больше всего любят перемывать косточки известным и богатым персоналиям. В любимых темах оказались работа (20 %) и текущие дела (18 %).
>
> Кроме того, согласно опросу, в теме личных отношений предпочтения женщин и мужчин расходятся. Так, почти четверть женщин (24 %) заявили, что личные отношения — это самая «горячая» тема разговоров, в то время как среди мужчин то же самое ответил лишь каждый десятый. Ученые считают, что оценить реальное положение дел в этом вопросе мешает формулировка «мужчины всего лишь “интересуются жизнью других”, а женщины “сплетничают”».
>
> Из сплетен на работе, по наблюдениям экспертов, самая популярная — это жалобы на леность коллег. После них идут жалобы на руководителей, которые не могут нормально организовать работу.
>
> Профессор психологии Дженнифер Боссон из Университета штата Окалахома утверждает, что совместные упражнения в острословии, мягко перетекающие в злословия, помогают собеседникам проникаться друг к другу симпатией.
>
> В этом случае сплетни вызывают массу позитивных чувств, потому что помогают собеседникам чувствовать себя «своими», а недругов — «чужими», что

---

[35] Психологи в отличие от обывателей отличают сплетни от слухов. Например, американский психолог Ральф Росноу считает, что предмет сплетни — всегда люди, а сама сплетня может быть либо фактом, либо предположением. Слухи же не обязательно касаются людей, и они никогда не представляют собой достоверный факт.

укрепляет чувство собственного достоинства собеседников: «Мы, конечно, не можем отрицать, что у сплетен нет недостатков, однако у них есть и положительный эффект: ведь разделение негативного отношения к другим людям порождает и даже усиливает взаимную симпатию самих сплетников», — сказала Боссон.

По материалам Интернета (Анатомия сплетни)

Исследование выявило, что ежедневные разговоры между людьми на 20–66 % состоят из сплетен. Наибольший интерес вызывают сплетни, касающиеся личной жизни. О знаменитостях сплетничают в среднем в два раза меньше. Причем женщины и в том и в другом случае отзываются об обсуждаемом человеке гораздо хуже.

Профессор психологии Мичиганского университета Джефри Паркер в процессе исследований обнаружил, что 50 % сказанного подростками относится к сплетням. При этом подростки в три раза чаще обсуждают сверстников своего пола, чем представителей противоположного. Однако о том, насколько эти сплетни вызваны завистью, Паркер ничего не говорит.

Психолог Ральф Росноу попросил своих студентов записать на диктофон их разговоры в кафе (сам он при этом не присутствовал). В то время как девушки обсуждали людей, играющих более или менее значимую роль в их жизни — членов семьи, близких родственников, соседок по общежитию, юноши болтали об известных политиках, спортсменах и… однокурсниках из других групп, которых они едва знали.

«Женщины сплетничают больше, сплетничают злее, сплетничают стратегически», — утверждает Николь Хесс, антрополог из Университета штата Вашингтон. По его мнению, эволюционно сплетни развивались как женское коалиционное поведение. «Результаты, которых мужчины достигали с помощью физического противостояния и открытой конкуренции, женщинами достигались с помощью сплетен», — говорит антрополог. Еще при первобытнообщинном строе женщины подрывали социальный статус соперниц, сообщая о них окружающим неверные и малоприятные сведения — это делалось затем, чтобы выставить себя в выгодном свете и соответственно занять более высокое место в иерархии.

По материалам Интернета (Анатомия сплетен)

Взрослые люди, являющиеся новичками в той или иной социальной группе (новый рабочий коллектив, новый дом, в который они только что въехали, и т. д.), вовлекаются в процесс сплетничания очень активно и гораздо охотнее принимают в нем участие, чем «старожилы». Сплетничание — своеобразный путь адаптации в незнакомой среде: участвуя в этом процессе, вы, с одной стороны, как бы становитесь «своими», с другой — получаете информацию о новом коллективе.

Росноу утверждает, что к сплетням склонны люди, менее уверенные в себе, подверженные необоснованным тревогам, беспокойствам и страхам. Сплетники — люди, которые в коллективе не особо популярны, не очень успешные в делах и любви.

Сплетничают больше люди, склонные представлять себя в более выгодном свете, причем даже не заботясь, чтобы их ложь выглядела более или менее правдоподобно. Когда в одном из университетов США психологи распространили заведомо ложные слухи о якобы предстоящей свадьбе двух студентов, среди опрашиваемых впоследствии 12 % утверждали, что побывали на этой свадьбе, причем даже туалет невесты описывался ими в мельчайших подробностях.

Существуют профессии, в которых очень легко перейти тонкую грань между работой и собственно сплетничанием. Израильские психологи установили, что в группе риска оказались специалисты, работающие с людьми: учителя, врачи, журналисты, социологи и психологи.

Распространены в обществе сплетни из жизни «высших сфер» — политиков, известных артистов — людей, находящихся «на виду». Это отражение «белой» зависти, когда сам факт

популярности определенного круга фигур является условием возникновения и фактором распространения сплетен. Такие сплетни не вредят кумирам, считают психологи, — наоборот, обыватель видит, что знаменитости тоже из плоти и крови, у них свои беды, и начинает их жалеть. В результате кумиры сходят со своих пьедесталов и становятся ближе и любимее. Другие психологи считают, что таким образом завистники, с одной стороны, умаляют значение кумиров, а с другой — пытаются к ним приблизиться, хотя бы через разговор об их жизни.

Другое дело — распространение сплетен в определенной профессиональной среде или среди знакомых. Здесь сплетничание базируется на «черной» зависти и имеет цель подмочить репутацию того, кому завидуют. Когда люди чувствуют себя менее достойными по сравнению с другими, когда понимают, что они хуже других, они начинают сплетничать о других, чтобы чувствовать себя лучше. Ведь если все станут неудачниками хотя бы в фантазиях, завистники окажутся лучше всех.

> Хуже, чем сплетни о вас, может быть только их отсутствие.
> ***Оскар Уайльд***

Сплетни удовлетворяют определенную информационную потребность. Однако, отмечает Д. Ольшанский, это не потребность в жизненно важной информации. Это потребность как бы в дополнительной информации о жизни популярных персон и закрытых для большинства общностей. Как правило, сплетни обычно носят более локальный и «интимный» характер, они имеют оттенок непристойности и касаются как бы запретных, сокрытых, «неприличных» тем. Сплетня — это информация, о которой нельзя написать, она заведомо относится к разряду «непечатной» информации. Как правило, сплетня передается секретно, с ощущением взаимной принадлежности сплетничающих к определенному социальному кругу, и часто касается тех вопросов, на открытое, публичное и гласное обсуждение которых обычно накладывается некоторое табу. Она имеет привкус «клубнички».

«Эмоциональное, заинтересованное отношение к событиям, сам способ коммуникации, в ходе которого накладываются друг на друга, пусть даже не преднамеренные, дезинформации сообщающих и принимающих, ведут к тому, что информация становится малоправдоподобной. Сплетня не ликвидирует дефицит информации, но может возбудить определенные настроения или поддерживать их» (Jendrzejewski, 1975).

> Зависть — это сплетни. Женщины любят сплетни. Ну где еще с таким сладострастием можно перемыть косточки всему своему окружению? Сплетни доставляют редкостное, просто колоссальное удовольствие. Потому что именно в этих разговорах мы отводим душу. Это психотерапия, инструмент повышения самооценки. Стоит только раздать оплеухи всем своим конкуренткам — и на душе становится легче. В сплетнях мы говорим нечто такое, что не сказали бы напрямую.
>
> Это способ возвыситься над ними и почувствовать себя хоть чем-то лучше. Если сплетен не хватает, чтобы залечить больное самолюбие, в ход идет тяжелая артиллерия: интриги, мелкие и крупные пакости, недобрые шутки. Не зря женские коллективы и тусовки называют серпентарием. Хоть и грубо, но, по сути, верно.
> ***Юлия Свияш. Центр «Разумный путь»***

При зависти сплетня часто может использоваться в качестве своеобразного оружия в борьбе между отдельными индивидами и группами. Сплетни могут целенаправленно распускаться в расчете на их резко негативное воздействие на репутацию и имидж оппонентов. Такое воздействие обычно осуществляется целым рядом способов: через ослабление уровня доверия; через распространение откровенной дезинформации; через возбуждение отрицательных эмоций, негативного отношения и т. п.

6.4. Клевета

Клевета возникла тогда, когда человек понял, что в борьбе за существование можно использовать не только грубую физическую силу, но и слово, которое, как говорил великий физиолог И. П. Павлов, способно и убить человека. Используя клевету, можно влиять как на конкурентов, так и на мнение других людей. Вспомним сказку А. С. Пушкина «О царе Салтане», когда две сестрички захотели извести свою сестру за то, что именно ее предпочел царь в качестве жены:

В кухне злится повариха,
Плачет у станка ткачиха,
И завидуют оне
Государевой жене…

После того как у нее родился сын-богатырь:

А ткачиха с поварихой
С сватьей с бабой Бабарихой
Извести ее хотят,
Перенять гонца велят;
Сами шлют гонца другого
Вот с чем от слова до слова:
Родила царица в ночь
Не то сына, не то дочь;
Не мышонка, не лягушку,
А неведому зверушку.

Клевета — распространение о ком-либо заведомо ложных порочащих сведений либо (в более узком смысле) заведомо ложный донос о преступлении. Клевета считается одним из наиболее предосудительных видов лжи и может маскироваться под недостаточно достоверную информацию, искренние заблуждения, случайные ошибки. Однако, если распространитель порочащих сведений не знает о том, что сведения эти являются ложными, и принимает их за правду, такие действия квалифицируются как сплетничество, а не как клевета. Как и лжесвидетельство, клевета является уголовно наказуемым деянием.

Я работаю в своей организации уже более четырех лет. До сих пор все было нормально, но в последние несколько недель я начала замечать кардинальные изменения в отношении ко мне моих коллег, особенно тех, кто знает меня сравнительно недавно. Общаясь с ними, я чувствую, как они напряжены, стараются не подходить ко мне без надобности, ограничиваясь исключительно решением производственных вопросов. Причины такого странного поведения мне были неизвестны, но спустя некоторое время удалось случайно услышать, как группа сотрудников обсуждала меня. Люди говорили о том, что якобы я распространяю наркотики, и советовали друг другу держаться от меня подальше. Я была шокирована.

Через пару недель до меня дошли новые слухи о том, что я сама являюсь наркоманкой, а еще примерно через месяц — о том, что я больна СПИДом! Мой босс недавно вызвал меня и сообщил, что мое предполагаемое повышение откладывается на неопределенный срок, а в намечавшуюся очень интересную командировку вместо меня поедет другой сотрудник. Все это я связываю с распространяемыми ложными слухами.

Я не знаю, кто и зачем клевещет на меня, но моя жизнь на работе стала почти невыносимой. Меня перестали приглашать на дни рождения в офисе, никто не

хочет вместе со мной идти домой с работы, даже если по дороге. Что мне теперь делать?

Ольга

В опере Джоаккино Россини «Севильский цирюльник» в арии Базилио рассказывается, как распространяется клевета и какова ее конечная цель:

Клевета вначале сладко
ветерком чуть-чуть порхает.
И, как будто бы украдкой,
слух людской едва ласкает,
и журчит, как ручеек,
тихо, тайно, полегоньку
проползает всюду, всюду,
незаметно, потихоньку,
постепенно всему люду
ум и сердце наполняет,
и из уст в уста летает,
как затверженный урок.
Все сильнее с каждым часом
возникает толкованье,
вот гремит уж общим гласом,
стало общим клеветанье,
вот, как буря, разразилось,
загремело, покатилось,
неудержною волной.
Гул сильней все нарастает,
в ужасе трепещут люди,
и, как бомба, разрываясь,
клевета все потрясает
и колеблет мир земной.
Тот же, кто был цель гоненья,
претерпев все униженья,
погибает в общем мненье,
пораженный клеветой,
да, клеветой!

Оболгать можно само совершенство: даже Христос принял смерть по навету. Злые языки вывернут наизнанку любую добродетель: бережливого обвинят в скупости, щедрого — в расточительстве, искреннего — в глупости, сдержанного — в угрюмости, уверенного — в высокомерии, твердого — в жестокости, веселого — в легкомыслии.

Уровень клеветы прямо пропорционален масштабам оклеветанной личности. Еще Бальзак отметил, что клевета равнодушна к ничтожествам.

Однако, как ни странно, клевета может быть прелюдией к славе человека. Ведь когда клевещут на музыканта, артиста, художника, ученого, то, по сути дела, его рекламируют.

Так пришла слава к философу Чаадаеву. Он выступил с гневной критикой режима Николая I, а власти в ответ его оклеветали, объявив сумасшедшим и приставив к нему врача. Чаадаев же как ни в чем не бывало продолжал светскую жизнь, появлялся на балах и званых вечерах, демонстрируя свою нормальность. В результате он и его взгляды стали популярны в обществе.

Другой пример из нашего времени: травля академика Сахарова лишь прибавляла ему популярности в народе. Из горьковской ссылки Сахаров вернулся национальным героем.

6.5. Типы клеветников

Клеветников Дж. Романенко (2012) разделяет на три категории.

1. «Манипулятор» — использует клевету для достижения конкретных целей; например, если решается вопрос о замещении вакантной высокой должности, в числе соискателей на которую значится и сам манипулятор, он может попытаться очернить «конкурентов», чтобы лишить их возможности претендовать на повышение, оставшись, таким образом, безальтернативной кандидатурой в глазах начальства.

2. «Мститель» — применяет клевету как средство мести за «что-то» (неважно за что).

3. «Спортсмен» — может клеветать и распространять ложные слухи без определенной цели, а только ради «спортивного» интереса, чтобы посмотреть, как люди, возможно даже бывшие друзья, «сталкиваются лбами».

Инициаторы клеветы, по мнению Дж. Романенко, в своей деятельности рассчитывают на две категории людей — «распространителей» и «оценщиков».

«Распространителями» могут быть люди, падкие на всякие «новости», страдающие безудержным желанием «поделиться» только что услышанной тайной, а также и те, кто не испытывает к объекту клеветы симпатии, а может быть, имеющие свои собственные интересы в очернении конкретного человека, но которые сами не решаются его оклеветать. Однако, как только клевета начинает распространяться, они с «чистой совестью» ее подхватывают, мол, «не я это начал».

«Оценщики» не являются прямыми распространителями клеветы (не хотят пачкаться), однако вносят свою лепту в дело закрепления негативного мнения по отношению к оклеветанному человеку и обычно «вступают в дело» на завершающей стадии распространения ложных слухов. Во время обсуждений слухов, когда сторонники распространения клеветы и защитники объекта клеветнической атаки сходятся в споре на тему «правда/неправда», «оценщики» молча слушают, а затем многозначительно произносят: «Может быть, не все правда, но что-то в этом есть…» Особо хочется отметить опасность «оценщиков» в период, когда клеветнические слухи стихают, не находя практического подтверждения. Именно «оценщики», произнося сакраментальную фразу «Ну вы с ним (с ней) все равно будьте поосторожнее, ведь дыма без огня не бывает», снова порождают сомнения в порядочности оклеветанного человека.

Клевета на рабочем месте

Реакция администрации на клевету. Руководители и менеджеры по персоналу (сотрудники отделов кадров) не могут и не имеют права игнорировать даже самые «безобидные» слухи, которые в конечном счете могут привести к снижению производительности, падению репутации организации и оттоку квалифицированных кадров.

Боссы любого уровня обязаны разбираться и пресекать любые попытки распространения клеветы в самом зародыше. Проводить инструктирование новых сотрудников, специально останавливаясь на этом вопросе. Если работа в коллективе поставлена правильно, то инициаторы клеветы выявляются очень быстро, после чего следует немедленное суровое наказание вплоть до увольнения.

По крайней мере так должно быть, но, к сожалению, не всегда так бывает на практике.

Как бороться с клеветой на работе. Как только вы почувствовали, что вокруг вас «сгущаются тучи», немедленно «бейте тревогу»!

Ни в коем случае нельзя бороться с клеветой теми же методами, которыми она распространяется, т. е. при помощи обсуждений в «курилке» или путем «выяснения отношений». Клевета боится открытости, как пламя боится воды, и чем раньше вы начнете тушить пожар, тем легче будет погасить пока только разгорающийся костер ложных слухов и обвинений.

Первое, что нужно сделать, — поставить в известность руководство и менеджера по персоналу, объяснив им свои опасения и изложив известные вам

факты. Грамотные руководители прекрасно знают, как поступать в таких случаях, и в самое ближайшее время ваш вопрос будет положительно решен, а репутация спасена.

Если вы не найдете поддержки в лице руководства (непосредственного и вышестоящего), действуйте самостоятельно. Используйте любое ближайшее собрание коллектива (или сами его инициируйте), чтобы выступить и во всеуслышание заявить о проблеме. При этом не стесняйтесь называть имена и фамилии тех, от кого вы получили неприятную для себя информацию, а также обстоятельства, при которых это произошло, даже если с вас взяли слово «никому не говорить». Помните, что речь идет о вашем будущем. Здесь не место детским играм «в секреты» и «в обещания».

Ваша реакция на клевету должна быть молниеносной, только в этом случае вы сможете рассчитывать на победу без потерь или с минимальными потерями. Но перед тем, как предпринимать что-либо, убедитесь в том, что вы проинформировали руководство и менеджера по персоналу. Учитывая, что ваш непосредственный босс может быть сам вовлеченным (или заинтересованным) в распространении клеветы насчет вас, не ограничивайтесь информированием только вашего непосредственного руководителя. Как минимум два, а лучше три представителя администрации, не находящихся в прямой зависимости друг от друга, должны быть введены в курс дела. Для «усиления» вы можете изложить ситуацию в виде писем (или заявлений) и направить их представителям администрации по официальным каналам (с регистрацией, уведомлением о получении и т. д.).

Клевета на рабочем месте — это очень серьезно, и если вы стали объектом клеветы, то обязаны использовать все возможности для сохранения своего доброго имени, иначе можете опоздать. Опоздание не смертельно, в любом случае, отчаиваться не нужно, но бороться будет уже намного тяжелее.

По материалам Интернета (Джон Романенко. Клевета на рабочем месте. 2012. 11 мая)

Выделяют также еще один тип клеветников — подстрекатель. Это завистливый и исполненный ненависти человек, придирчивый и подлый, мелочный и лживый, непочтительный и вздорный, хитрый смутьян, любящий манипулировать людьми.

Он всюду вмешивается в чужие дела и старается посеять рознь. Сам он обычно не лезет на рожон, а просто подстрекает других на неприятность, причем делает это умышленно и обдуманно. К примеру, женщина-подстрекатель будет изъясняться намеками, делая замечания типа: «Я уверена, что твой муж предан тебе до глубины души, тем не менее он не прочь провести вечерок со своей секретаршей».

Подстрекатель — паникер. Он испытывает приятное волнение, манипулируя другими, делая «из мухи слона», скрашивая таким образом свою жалкую жизнь. Провоцируя окружающих на неблаговидные поступки, такие люди являют собой большую опасность.

Клевета — оружие более ужасное, чем шпага, так как наносимые ею раны всегда неизлечимы.

Г. Филдинг

Много дружеских связей расторгнуто, много домов обращено в развалины — доверием к клевете.

Аукиан

6.6. Как защитить себя от сплетен и клеветы

Чтобы давать меньше поводов для сплетен и клеветы, целесообразно использовать

следующие меры.

Как правило, меньше всего подвергаются сплетням и клевете самоироничные люди, которые не боятся посмеяться над собой. Используя самоиронию, вы в значительной степени обезопасите себя от атак завистников.

Если вы попадаете в новый для себя коллектив, не раскрывайте свои секреты и семейные проблемы, меньше говорите о своих успехах и достижениях. Даже с близким окружением не стоит делиться интимными подробностями своей жизни. Друзья ведь тоже разные бывают и в какой-то момент могут использовать вашу информацию против вас же. Конечно, не стоит впадать в другую крайность и становиться закрытым и подозрительным человеком, просто старайтесь тщательно дозировать свою откровенность.

Заходя в кабинет начальства, не прикрывайте двери; общаясь с коллегой, старайтесь не оставаться наедине. Это не даст повода вашим сослуживцам сочинить легенду о вашем служебном романе.

Старайтесь не конфликтовать с коллегами. Конечно, невозможно быть со всеми в хороших отношениях, но вполне возможно не наживать врагов.

Если вы уже стали жертвой сплетен или клеветы, то используйте следующие приемы, рекомендуемые психологами.

Никогда не оправдывайтесь, вы же не виноваты. Можете изложить обсуждаемую ситуацию так, как она выглядит на самом деле, и затем прекратить всяческие разговоры на эту тему.

«Убейте» сплетню или клевету в самом зародыше. Если вы считаете, что ваше поведение или ситуация, в которой вы оказались, может послужить поводом для клеветы, опередите нежелательную для вас интерпретацию. К примеру, для случая с женщиной: если коллеги заметили выходящей вас из машины шефа, то просто мимоходом расскажите, как столкнулись с боссом на перекрестке и он по доброте душевной решил вас подвезти. Если вы первыми предупредите неприятные вопросы и остановите неуемную фантазию клеветников, то спокойный сон вам гарантирован.

Если вас оклеветали прилюдно, не давайте обиде или гневу завладеть вами, иначе вы попадете в плен своих эмоций, потеряете контроль над ситуацией и поможете недругам достичь их цели. Поэтому старайтесь сохранять спокойствие и на время спрятать свою эмоцию.

Используйте общеизвестный принцип «лучшая защита — нападение». Обращайте все аргументы клеветника против него самого, придирайтесь к его словам. Это, в конце концов, окончательно запутает противника, и разговор уйдет далеко в сторону от первоначальной темы.

Еще одной тактикой является перехват инициативы в своих целях. Нужно выслушать клеветнические измышления с таким видом, будто вы слушаете детский лепет. В ответ сказать: «Я очень сожалею, что вас так грубо дезинформировали». И очень быстро перейти к другой теме. Желательно, чтобы это был разговор действительно о важном предприятии, на фоне которого клевета показалась бы неудачной шуткой.

Вообще же необходимо сознавать, что чем выше вы стоите в социальной иерархии, тем чаще будете подвергаться клеветническим нападкам. К этому надо быть психологически готовым и противопоставлять этому ощущение собственной правоты и созидательное отношение ко всему, что вы считаете важным.

6.7. Использование зависти для манипуляций

Влияние зависти на личность состоит и в том, что зависть может использоваться людьми для различных манипуляций.

Зависть делает человека «помешанным» на своей страсти. У него «суживается» мышление, поэтому он не может адекватно оценивать ситуацию и видеть ее во всей полноте. Все мысли и помыслы завистника крутятся вокруг навязчивой мысли: «Почему он (она), а не

я?» И эту зацикленность могут использовать в своих интересах другие люди, которые начнут манипулировать таким человеком и использовать его зависть и недоброжелательство по отношению к тому, кто успешнее, в собственных интересах.

Манипулируют завистью и люди, чем-либо обладающие на не очень законных основаниях, боящиеся завистников и, испытывая чувство вины и стыда, непрочь приписать зависть тем, у кого этого нет, и кто стремится к социальной справедливости. И они это делают для того, чтобы дискредитировать тех, кто чего-то лишен, так как последним очень сложно убедить окружающих в том, что их действия продиктованы не завистью. И тогда предстоит выбор: или отстаивать свою позицию, или поддаться моральным принципам и отступить, дабы показать отсутствие зависти. Эта манипуляция возможна только благодаря моральному аспекту зависти и стереотипам общества по отношению к зависти.

6.8. Причинение физического вреда

Неосуществимые желания, стимулируемые чувством вражды и ненавистью, нередко толкают человека на совершение аморальных и преступных поступков. Вспомним легенду о Сальери, отравившем из зависти Моцарта. Эта легенда дала название одному из видов агрессии — синдрому Сальери, связанному с «черной» завистью (Duffy, Shaw, 2000). Описан случай, когда убийца в эпоху начала автомобилизации утолил свою ненависть к автоводителям, протянув поперек шоссе в окрестностях Берлина проволоку и отрезав таким образом голову проезжавшему автомобилисту.

> Письма и слова убийцы президента США Джона Кеннеди практически не оставляют сомнений в том, что главным мотивом Ли Харви Освальда была зависть к богатым и успешным людям, чьим символическим воплощением стал убитый им молодой президент — человек, который действительно был любимцем фортуны. Если попробовать понять личность Освальда исходя из доступных биографических материалов, следует признать, что он не стал бы стрелять в президента, если бы тот был старше, некрасивее и был бы женат на заурядной женщине, в президента, который бы не вел, согласно постоянным сообщениям в печати и по телевидению, жизнь, достойную короля. Различные комментарии в прессе, не используя слова «зависть», близко подошли к такой интерпретации. Например: «Кеннеди стал жертвой Освальда, потому что прекрасный принц из Белого дома был тем, кем никогда бы не смог стать вечный неудачник Освальд, и имел все то, чего Освальд никогда бы не мог иметь».
>
> ***
>
> В 1967 г. в общежитиях Корнелльского университета произошло три очень похожих пожара. В самом страшном из них погибли восемь студентов и один преподаватель. Все три пожара возникли в спальнях студентов, которые учились по специальной программе для особо выдающихся учащихся. Это программа, участник которой может получить докторскую степень за шесть лет, а не за десять и более, как это обычно бывает. Только сорок пять человек из тринадцати тысяч студентов Корнелла участвовали в этой программе. Ни окружной прокурор, ни следователь не сомневались, что совпадения неслучайны. Речь могла идти только о поджогах. Следователь не использовал слова «зависть», но говорил о «человеческой злобе» — этот термин часто употребляется вместо «зависти».
>
> ***Шек Г., 2010***

К. Муздыбаев (2002) выявил, что из двадцати семи видов делинквентного поведения, связанного с выходом за рамки традиционной морали или даже нарушающего нормы закона, завистливые считают в большей степени приемлемыми двадцать четыре вида поведения, чем менее завистливые. Это типы поведения, связанные с нечестностью, сексуальной неразборчивостью, агрессивностью и жестокостью. Такое поведение подкрепляется

негативными оценками, которые даются завистниками другим людям, которых они считают в меньшей степени отзывчивыми, добрыми, альтруистичными, сострадательными, ответственными, оптимистичными, патриотичными, совестливыми и порядочными, чем независтливые. Завистливым среда общения кажется более агрессивной, циничной, злой, завистливой, предубежденной и мстительной.

Зависть может подвигнуть на бессмысленные на первый взгляд бесчинства молодежи на улицах, которая бьет стекла у припаркованных автомобилей, громит витрины магазинов и т. д.

Глава 7
Борьба с «черной» завистью

Бороться с «черной» завистью должен и тот, кто завидует, и тот, кому завидуют, так как страдают от зависти, как было показано в главах 5 и 6, обе стороны.

7.1. Борьба с «черной» завистью завистника

Хотя приходится встречаться с точкой зрения (например, Э. Карепова, 2009), что бороться с завистью бесполезно, так как зависть всегда маскируется под другие чувства (агрессию, раздражение, подавленность), вряд ли можно согласиться с этим. Большинство психологов и психотерапевтов считают, что необходимо избавляться от зависти, и предлагают различные способы для этого.

> Пустое дело — пытаться угодить завистникам.
> ***Люк де Клапье Вовенарг***

Начинать бороться со своей завистью надо с признания самому себе, что таковая у вас есть. Осознав это, не надо винить себя за наличие зависти — все люди время от времени испытывают чувство зависти, хотя не все признаются себе в том, а надо подумать о том, как ее побороть.

Можно задуматься, что завидовать, например, знаменитостям глупо, поскольку то, что у них есть, для вас все равно недостижимо — глупо завидовать эстрадной «звезде», если у вас нет идеального музыкального слуха (Ю. В. Щербатов, 2009). Но, во-первых, зависть возникает не по приказу, а спонтанно, независимо от нашей воли. А во-вторых, обыватели завидуют чаще всего не музыкальному слуху, а славе «звезды», зарабатываемым ею деньгам и т. п. Поэтому сказать себе, что «завидовать глупо», легко, но перестанете ли вы от этого завидовать? Голос разума, как правило, эмоция не слышит. Поэтому необходимо прибегать к другим средствам борьбы с завистью.

Устранению зависти в детском возрасте способствуют повышение социального статуса ребенка, его идентификация со значимыми для него другими детьми, наличие положительных переживаний в процессе совместных игр и общения.

> Не старайся ублажить зависть, а делай то, что кажется тебе нужным.
> ***Бабрий, греческий баснописец, II в. до н. э.***

Взрослому можно использовать активные и пассивные способы преодоления зависти.

Активные способы связаны с объективным изменением ситуации — либо стать таким же, как соперник, использовав при этом все свои возможности и способности, либо искать новые, собственные цели и возможности их реализации. Найти свое место в жизни, достичь максимального совершенства в избранной деятельности и тем самым достичь такого же высокого статуса, хотя и в другой сфере жизни и деятельности, — это одновременно и

важнейшее активное средство борьбы с завистью, уничтожения ее в себе. Можно сослаться на судьбы многих известных людей, достигших вершин в избранной ими сфере деятельности и начисто лишенных чувства зависти. Так, в одном из интервью известный российский актер Евгений Самойлов, отметивший в 2002 г. свое девяностолетие и не прекративший выходить на сцену Малого театра, на вопрос о секрете своего творческого долголетия ответил: «Я никогда никому не завидовал».

Активные действия более эффективно приближают человека к удовлетворению своих потребностей.

> Перестаньте себя жалеть и займитесь делом! Ведь вы как личность ничуть не хуже объекта вашей зависти. Вы умны и талантливы. Займитесь делом, которое будет вам интересно, которое откроет вам перспективы развития вашего ума и таланта. Найдите среди окружающих вас людей единомышленников. И ваша жизнь постепенно обретет гармонию. Вы научитесь принимать вашу жизнь такой, какая она есть. Потому что это только ваша жизнь и вы в силах сделать ее спокойной, интересной и гармоничной, никому не завидуя и не тратя силы на «самоедство». Зная свои недостатки, ваша главная задача — преобразовать их в достоинства и всегда оставаться примером добра и великодушия.
>
> Среди нескольких миллиардов людей на планете обязательно найдутся те, кто превосходит вас во многом, и те, кто никогда не сможет достичь ваших успехов. Поэтому кичливость или зависть — комплекс чужой полноценности, не оправданный здравым смыслом. Устанавливайте ровные отношения со всеми, будьте вежливы, чутки, тогда каждый ваш успех воспримут адекватно, с радостью. Ну а если кто-то, отгородившись от вас стеной зависти, не хочет идти на контакт, пожалейте и простите его. Ведь завистники — несчастные люди, не знающие праздников.
>
> ***А. Постельникова***

Пассивные способы рекомендуются при отсутствии у индивида возможностей что-либо изменить, меняется лишь субъективная оценка ситуации и тем самым достигается некоторое субъективное (мнимое) равенство (возможно, за счет компенсации — превосходства в каком-то ином отношении): «Ну и пусть ее пригласили сниматься в кино. Роль-то дурацкая». Сюда же можно отнести любимое возражение «зато», которое несет успокоение в сердца: «У нее новые бриллианты? Зато у меня ноги длиннее».

К пассивным способам относятся такие действия, которые были известны еще в древности, а Зигмундом Фрейдом трактуются как формы защитных механизмов личности.

Один из способов — дискредитация для себя того, кому или чему завидуешь: соперника или желаемого предмета по принципу «виноград-то зелен».

Другой способ — использование различных форм самооправдания («Мне в этот раз просто случайно не повезло»).

> В 2002 г. Journal of Sexual Studies опубликовал результаты опроса, проводимого социологами среди бедных слоев негритянского населения Америки. Их спрашивали, кто, по их мнению, испытывает наибольшее удовольствие от жизни. Более 90 % респондентов ответили, что только богатые белые могут позволить себе все удовольствия и реализовать любые свои желания, поскольку деньги и связи открывают все двери. На тот же вопрос около 90 % «богатых белых» ответили, что только малоимущие негры, у которых ничего нет за душой, могут жить на полную катушку: заниматься сексом с утра до ночи, курить травку и часами играть с детьми в баскетбол, не думать по ночам о курсе доллара и о продвижении ребенка в престижный колледж.

Более продуктивным, хотя и пассивным способом избавления от зависти является рефлексия, поиск ответов на вопросы, почему завидуют именно этому человеку, почему именно этот предмет нужен и что он принесет для счастья, чьи это цели и что они значат

конкретно для завидующего: «Мы чаще огорчаемся по поводу того, чего у нас нет, чем радуемся тому, что у нас есть». Следует подумать, а точно ли вам нужно то, что вызвало приступ зависти? И соизмеримы ли ваши желания с истинными потребностями?

Перестаньте постоянно сравнивать себя с другими людьми. Лучше сравнить «то, каким я являюсь сегодня» и «то, каким я был год (два, десять лет и т. д.) назад».

> Один самурай, высокомерный воин, пришел однажды к Мастеру дзэн. Самурай был очень знатен, но, взглянув на Мастера, увидев красоту Мастера, прелесть момента, вдруг почувствовал себя каким-то ничтожным. Он сказал Мастеру:
>
> — Почему я чувствую свое ничтожество? Миг назад все было хорошо. Как только я вошел на твой двор, я пал. Никогда раньше не чувствовал этого. Я много раз встречал смерть лицом к лицу и никогда не чувствовал страха. Почему я сейчас испуган?
>
> Мастер сказал:
>
> — Погоди. Я отвечу, когда все уйдут.
>
> Люди приходили к Мастеру в течение всего дня, и самураю надоело ждать. Вечером, когда комната была пуста, самурай спросил:
>
> — Теперь ты можешь ответить мне?
>
> — Выйди.
>
> Было полнолуние. Мастер сказал:
>
> — Посмотри на эти деревья, на это высокое до неба и это маленькое рядом с ним. Они оба растут перед моим окном много лет, но у них нет никаких проблем. Это маленькое дерево никогда не говорит большому: «Почему я чувствую унижение перед тобой?» Это дерево малое, а то такое большое, почему я никогда не слышал их ропота?
>
> Самурай задумался и ответил:
>
> — Потому что они не могут сравнивать.
>
> Вот видишь, тебе не нужно спрашивать меня. Ты сам знаешь ответ.
>
> ***По материалам Интернета***

Когда мы видим чьи-либо успехи, мы часто забываем о наших собственных достижениях, о своих достоинствах. Но чтобы побороть в себе зависть, нужно принять себя, а не находить только минусы в собственной личности и собственной жизни. Это может быть эффективной стратегией для сдерживания самоуничижительной мысли и подавления отрицательных аффективных реакций (Salovey, Rodin, 1988). «Вместо того чтобы зариться на чужую собственность и расходовать все силы на зависть, — пишет П. Куттер, — мы могли бы, следуя мысли Гете, постараться самостоятельно получить то, что желаем иметь. Необходимо критически анализировать сложившуюся ситуацию всякий раз, когда возникает соблазн недооценивать собственные и переоценивать чужие возможности. Завистнику следовало бы обратить внимание на собственные преимущества, которые он не замечает, зачарованный совершенствами человека, вызывающего его зависть» (с. 79). Формирование чувства собственного достоинства и уверенности в своих силах — вот, по мнению Куттера, способы борьбы с завистью. Тогда человек может сказать себе: если у меня и нет того, чем обладает этот человек, то у меня есть то, чего нет у него. Он будет спокойно относиться к своеобразию другого, не испытывая желания стать таким же.

Ты зависть не заставишь примириться,
Так можешь всласть над нею поглумиться.
Успех твой отравляет ей житье,
Потешься же над муками ее.

Артур Шопенгауэр

Хороший способ преодолеть зависть: взять листок бумаги и составить список своих

успехов и приобретенных вещей, которых нет у многих других людей. Даже такие обычные вещи, которые мы считаем само собой разумеющимися (как, например, крепкая семья, хорошее образование, свобода, независимость, единомышленники, быть любимым, иметь друзей, работу и т. д.), помогут нам понять, что в действительности у нас есть в жизни многое из того, чего другим людям не хватает. Это создаст чувство удовлетворения и поможет понять, что в действительности у нас есть намного больше, чем мы раньше думали.

> Зависть — это искусство считать достижения другого человека вместо того, чтобы считать свои.
>
> ***Гарольд Коффин, ученый, геолог***

Следует подумать о том, какой ценой человек добился успеха. Когда мы завидуем, то идеализируем достижения другого человека. Например, совершенно упускаем из вида, что для того, чтобы добиться успеха, ему потребовалось много лет, а мы хотим уже через год иметь то, что есть у него сейчас. Следует подумать также о том, что, возможно, за богатством, ослепительной внешностью и успешностью скрывается глубоко несчастный человек или озлобленная личность. Ведь то, что мы видим, — это только фасад чужой жизни, нередко лживый или сильно приукрашенный. Как часто люди завидуют знаменитостям, но много ли они знают об их личной жизни? Счастливы ли они в ней? Часто их жизнь далеко не безоблачна.

> В Древней Греции царствовал тиран Дионисий (старший) Сиракузский. Он успешно правил своей страной, подавляя восстания подчиненных владений, а его государство обладало большим количеством золота и серебра. Почет и кажущееся уважение преподносили этому тирану его подданные — хотя были попытки, и не раз, отравить тирана. Фаворит Дионисия — Дамокл, пользуясь благосклонностью царя, получал все удовольствия от властелина, но ему очень хотелось получить и трон Дионисия. Чтобы удержаться возле властителя, он говорил своему господину льстивые слова восхищения, слова почтения и восторга. И однажды он назвал тирана счастливейшим из смертных, но эти слова, однако, не обрадовали всевластного царя.
>
> В ответ на льстивые слова Дионисий предложил Дамоклу поделиться своим счастьем и предоставил в его распоряжение все прелести и удовольствия своего двора. Более того, на пиру Дионисий посадил Дамокла на свое место, а сам сел поодаль. Дамокл сидел на троне, наслаждался своим положением и весело пировал, но вдруг увидел, как все присутствующие как-то странно смотрят то на него, то на потолок над ним и перешептываются.
>
> Тогда он поднял голову и посмотрел вверх. От того, что он там увидел, у него перехватило дыхание и учащенно забилось сердце. Над его головой висел огромный меч. Он был привязан к потолку на тоненькой ниточке из конского волоса и в любой момент мог оборваться, раздробив хозяину трона череп и шейные позвонки.
>
> Дамокл в страхе вскочил со своего места и отсел в сторону. В этот момент он познал непрочность земного счастья тирана, и его зависть мгновенно исчезла. Он осознал, как переменчива судьба земного владыки, поскольку многие люди хотят свергнуть его и занять вожделенное место. Дамокл стал умолять правителя отпустить его, так как он уже полностью отведал счастья Дионисия и больше не хотел его испытывать.
>
> ***Щербатых Ю. В., 2009***

Как правило, мы завидуем чему-то одному в судьбе другого — карьере, богатству, фигуре, возможности ходить на работу не каждый день и не рано утром, не учитывая другие стороны жизни. Можно завидовать гению Бетховена, не зная, что он потерял слух, или гению Микеланджело, не подозревая, с какими физическими и психологическими напряжениями, граничащими с самоистязанием, были связаны его достижения (советую

почитать книгу Ромена Роллана об этом). Можно завидовать искусству Исаака Левитана, но неплохо бы знать, что он постоянно испытывал комплекс неполноценности из-за своей национальности и неразделенной любви к одной женщине. Если почитать биографии великих людей, то у многих из них, если не у большинства, личная жизнь была далеко не безоблачной, к тому же часто осложненная интригами соперников.

> В наше время многие девушки мечтают о карьере топ-моделей. Они видят их на экранах телевизоров, на обложках глянцевых журналов и отчаянно завидуют длинноногим красавицам. Девчонки мечтают, как попадут в вожделенную среду, станут такими же красивыми и успешными, как их будут добиваться симпатичные мужчины, как их фотографии заполнят обложки модных журналов, как они будут путешествовать по миру и т. д. «Ну почему этой жизни живут они, а не я», — думают девушки, отчаянно завидуя счастливицам…
>
> А у профессии топ-модели есть много неприятных моментов. Это строжайшая диета, которая разрушает пищеварительную систему, костную и иммунную систему организма. Это сдвинутый в ночное время режим дня, это смена часовых поясов, это череда укладок, шампуней, бальзамов, лаков и прочей химии, которая по нескольку раз в день обрушивается на их волосы, со временем приводя их в полную негодность. Это жесткая конкуренция, интриги и зависть — в качестве той милой психологической атмосферы, в которой они вынуждены существовать 24 часа в сутки. И что с ними будет в 35–40 лет? В лучшем случае четверть из них успеет выгодно выйти замуж, а остальным придется лишь вспоминать о былой славе — без профессии, с нарушенным обменом веществ и неустойчивой нервной системой.
>
> ***Щербатых Ю. В., 2009***

А вот что, например, рассказал в одном из интервью о своей жизни популярный в 1970-х гг. украинский эстрадный певец Николай Гнатюк, победитель многих международных песенных конкурсов, которого можно отнести к «звездам».

> Как оказалось, профессия, о которой я грезил, к которой так стремился, слишком сложная. Быть певцом — значит полностью принадлежать сцене. Я все время о ней думаю, это какое-то болезненное, мучительное состояние. Конечно, в разные времена пытался отвлекаться на другие занятия, но моя психология оказалась давно и навсегда испорченной шоу-бизнесом. Наверное, в этом мое счастье и несчастье. Поэтому сейчас мечтаю о покое… Слава и богатство не должны быть целью в жизни. Лишь простота и смирение важны в этом мире. Увы, такое понимание приходит в зрелом возрасте… Когда я приехал в ГДР, у меня в кармане было две копейки. Ходил по центру города, смотрел на витрины и замирал от восторга. В одной из них я увидел роскошную дубленую куртку с белым мехом на воротнике. Подумал: “Наверное, это только для миллионеров”. И вот я получаю Гран-при и приличную денежную премию. Для меня это была колоссальная сумма. Я тут же побежал в магазин, где видел дубленку, и, не спрашивая цену, сказал: “Я ее покупаю”. Оказалось, моих денег хватило еще на пару джинсовых брюк и хорошую обувь. Вернулся домой как новая копейка. Потом долго снимался для разных журналов именно в этой шикарной дубленке. Считаю, эта покупка была самой дорогой в моей жизни. Представьте, я до сих пор очень экономно живу, хотя сейчас могу себе многое позволить… В начале 90-х годов моя семья после аварии на Чернобыльской атомной станции уехала в Германию. Я только тем и занимался, что мотался через границу к ним и обратно в Украину. Тогда началась такая неразбериха. Я был сотрудником филармонии, но денег не платили, концерты не заказывали. В конце концов уехал в Германию, где первые три месяца вообще ничего не делал. Ходил по городу и просто пил пиво. Слава Богу, денег на него хватало, но не более. Все мои накопления пропали в один день с развалом Советского Союза. Приходилось продавать какие-то свои цепочки, чтобы купить хотя бы мороженое сыну. А он говорил: “Папа, давай ты не будешь много тратить,

оставь деньги, чтобы хватило на твой следующий приезд”. Было очень тяжело. После всех моих побед и мешков с деньгами я оказался нищим. Был физически и морально раздавлен, совершенно не в состоянии вновь выходить на сцену. Лишь через какое-то время понял, что надо продолжать жить, работать… Не буду лукавить, мне сложно живется. Но ведь жизнь моя состоялась, и это главное.

По материалам Интернета (Факты. 2012. 13 сентября)

А теперь «примерьте» на себя жизнь этих людей. С большой вероятностью вы не захотите быть на месте большинства объектов зависти, не захотите взять не только их успехи в карьере, но и все их болезни, семейные неурядицы, бесконечные разъезды и житье в захолустных гостиницах, а взамен отдать все хорошее, что у вас есть: спокойную жизнь в семье, родителей, которые живы и здоровы, интересную работу и т. п., если только не страдаете патологической завистливостью ко всем и ко всему.

Подруга Маша заняла место супер-пупер начальника в известной фирме. Получив сие известие, вы тут же мысленно начинаете сравнивать свою работу с работой приятельницы (явно не в свою пользу), сначала расстраиваетесь, потом злитесь, потом впадаете в уныние и от состояния фрустрации сразу переходите к ненависти: знаем-знаем, как это она получила свое место! Теперь спокойно сядьте на диванчик и подумайте, стоит ли Маше завидовать вообще. При ближайшем рассмотрении вы можете убедиться в том, что «не все то золото, что блестит». Во-первых, подруга лишена выходных и вечеров для того, чтобы сходить в кино и всячески наслаждаться жизнью. Во-вторых, от постоянного сидения в кожаном кресле начальника у нее явно наметились лишние килограммы и улетучилась личная жизнь. В-третьих, у нее нет такого чудесного хобби / ребенка / котенка, как у вас, а это значит, вполне вероятно, что она в данную минуту… Тоже завидует. Например, Анджелине Джоли с ее идеальными губами и носом, многочисленным семейством, пухлым от виз загранпаспортом и муженьком — первым красавчиком. Хотя, конечно, вряд ли она завидует голливудской кинодиве. Вполне вероятно, что ее объект зависти — это вы. Да-да, вы!

Ксения Угланова для TerraWoman.com

Не стоит сравнивать себя с теми, кто хуже и ниже вас. Это помогает только на первый взгляд, а на самом деле ведет к расслаблению и к снижению самооценки.

Возьмите на себя ответственность за происходящие события вашей жизни. Это бывает очень непросто, но, пройдя через сложный период адаптации, вы получите удовлетворение от возможности осуществлять свои желания.

В некоторых случаях идеальным решением может стать обращение к психологу и психотерапевту, которые дадут возможность взглянуть на ситуацию под другим углом. Одна из задач этих специалистов — превратить «черную» зависть в здоровую конкуренцию. Л. С. Архангельской[36] выявлено, что наиболее неблагоприятными для излечения от зависти характеристиками завистника являются недифференцированная структура личности, средние показатели IQ, неспособность к рефлексии.

Если вас захлестнуло острое чувство зависти, обращаться в такую минуту к здравому смыслу бесполезно. Главное сейчас — успокоиться. Найдите тихое место, сядьте, расслабьтесь, закройте глаза. И представьте себя там, где вам было хорошо: на солнечной поляне в лесу этим летом, у бабушки на веранде в детстве, на улицах незнакомого старинного города. Сосредоточьтесь на этих приятных ощущениях и удерживайте их, пока не почувствуете, что и у вас было много прекрасных минут.

---

[36] По материалам Интернета: Архангельская Л. С. Зависимость осознания зависти от структуры личности и силы Я.

Е. Соколова

Если вы полны сил, если у вас есть условия, первое, что надо делать, — начать действовать в том направлении, где ваш соперник преуспел. И сосредоточиться на этой активности. Подруга выглядит лучше вас? Подберите себе диету, займитесь фитнесом, найдите хорошего косметолога и визажиста. Может быть, вы не станете такой же красивой, как она, но улучшите свою внешность, а значит, повысите самооценку.

7.2. Что должен делать человек, которому завидуют

В своей жизни каждый сталкивается с завистью к себе — завистью, которая непременно омрачает существование. Поэтому тот, кому досаждают «черной» завистью, должен позаботиться о том, чтобы нейтрализовать ее неприятные последствия. Но прежде нужно убедиться, что наличие зависти к вам — это не плод вашей фантазии. Труднее распознать женскую зависть, так как женщины отличаются умением маскировать свои чувства. И все же, если человеку неприятны реакции окружающих на его успехи, если он чувствует угрозу, страх, тревогу, вину, обиду, дискомфорт в общении с какими-то людьми, необъяснимое желание закрыться, — скорее всего, это означает, что на него действует бессознательная зависть этих людей.

Что же нужно делать?

Конечно, легче всего ограничить общение с завистниками, но иногда это бывает невозможно. Если человек чувствует, что его успехи вызывают зависть близких, то правильнее всего откровенно поговорить на эту тему и попробовать помочь разобраться с возникшими чувствами.

Не стоит обвинять друзей в зависти, ведь многие даже себе не способны признаться в этом чувстве. Лучше сделать шаг навстречу человеку, испытывающему зависть. Зачастую достаточно только немного изменить подачу информации о своей жизни, чтобы растопить лед и наладить отношения.

Так, если дело в материальных аспектах, нужно акцентировать внимание не только на достижениях, но и на том, какой ценой это дается. Если речь идет о личной жизни и рождении детей, то можно, например, привлечь сестру к уходу за ребенком, связать их более тесными узами отношений. Можно попросить сестру стать крестной, подчеркнув, что это можно доверить только ей.

Если вам завидуют, умерьте демонстрацию того, что вызывает эти чувства. Перестаньте смотреть снисходительно на тех, кто этим обделен.

По мере возможности сократите общение с теми, в чьем присутствии у вас проявляется мания величия. Поддерживая отношения со знакомыми, впускайте в свой внутренний мир только тех, с кем вас связывают взаимное доверие и искреннее уважение. Посвящайте в подробности своих успехов только самых близких людей, тех, кто знает про вас все — падения, трагедии, неудачи.

> Проявлять упорство в своих обязанностях и оставаться молчаливым — вот лучший ответ на клевету.
>
> ***Джордж Вашингтон***

> Клевета — порок, обладающий необычными свойствами: стремясь умертвить ее, вы тем самым поддерживаете ее жизнь; оставьте ее в покое — и она умрет сама.
>
> ***Т. Пейн***

Чего не следует делать, так это угождать завистнику. Накопленные в психопатологии факты показывают, что чем больше стараются угодить завистнику, чтобы избавить его от

зависти, тем хуже он становится. Даже если отдать завистнику все свое имущество, такое доказательство благородства унизит его и он перенесет свою зависть с имущества на личные качества; и если бы объект зависти поднял завистника до своего уровня, тот бы нисколько не обрадовался такому искусственно установленному равенству — он бы стал снова завидовать, во-первых, личным качествам своего благодетеля, а во-вторых, тому, что в условиях равенства его благодетель сохраняет память о своем прошлом превосходстве.

> Завистников очень боятся люди Ближнего Востока, считающие, что причина зависти — сам дьявол, а она сама, вызванная здоровьем или богатством человека, может повлечь за собой их потерю. Для отвода зла, защиты от проделок дьявола и от завистливого глаза носится карнеол с выгравированной на нем арабской молитвой следующего содержания:
>
> Во имя Бога Справедливого, самой Справедливости!
> Я прошу тебя, о Боже, Царь Мира,
> Бог Мира, избавь нас от дьявола,
> Несущего нам зло и вред через плохих людей,
> И от порока зависти.

7.3. Можно ли искоренить зависть путем изменения общественных отношений?

Как пишет Г. Шек (2010), «исчерпывающее исследование зависти в ее активной и пассивной роли в социальной истории необходимо не только потому, что эта эмоция и мотивационный синдром являются ключевыми в жизни индивида; это также значимо для политики, поскольку правильная или неправильная оценка феномена зависти, пере— или недооценка ее влияния, и прежде всего необоснованные надежды на то, что мы можем так устроить жизнь общества, чтобы создать свободных от зависти людей или свободное от зависти общество, — все это соображения, имеющие непосредственное политическое значение, особенно там, где это затрагивает вопросы экономической и социальной политики» (с. 18).

Существуют социальные слои, в которых завистливость как личностная черта встречается чаще, чем в других (в книге М. Оссовской (1987) одна из глав называется «Зависть как мелкобуржуазная черта»). Поэтому нет ничего удивительного в том, что борьба с завистью рассматривается не только на межличностном уровне, но и на уровне общественных отношений. Например, Е. Соколова (2002) отмечает, что борьба с собственной завистью не должна ограничиваться разработкой только личных путей самоактуализации — она должна включать в той или иной степени посильное и возможное для человека изменение общественных отношений, характерных для данного времени и данной социально-исторической общности, в направлении того идеала развития общества, который предполагает свободное самоосуществление одного человека не в ущерб свободной же самореализации другого. Если сказать проще, то речь идет о том, что зависть людей — это результат резкого неравенства между социальными слоями, и как только это неравенство будет устранено, основание для зависти исчезнет само по себе. Отсюда возникают заманчивые идеи устранить социальное неравенство путем того или иного социально-политического переустройства государства и общества, раз и навсегда излечившись от зависти.

Отсюда появление идеи о грубоуравнительном («казарменном») коммунизме, имевшем место в СССР и других странах коммунистического толка с их стремлением уравнивания всех и всего.

Британский социалист Ч. Э. Р. Крослэнд (Crosland, 1956) писал: «Социалист стремится

к достаточно эгалитарному распределению доходов, статуса и привилегий, чтобы минимизировать рессентимент в обществе, обеспечить справедливость между людьми и уравнять их возможности; кроме того, он стремится ослабить существующую глубоко укорененную классовую стратификацию с сопутствующими ей чувством зависти и комплексом неполноценности, а также барьерами для свободного общения между классами» (с. 203).

Но, как пишет Г. Шек (2010), «доктрины марксистов отличаются слепотой и наивностью в решении вопроса о зависти в обществе будущего. Трудно понять, каким образом совершенно секулярное и абсолютно эгалитарное общество, которое нам обещает социализм, сможет когда-либо решить проблему латентной зависти в обществе» (с. 14). А К. Броган (Brogan, 1948) писал: «Мысль о том, что многие люди согласны смириться с серьезными трудностями, если они уверены, что такие трудности будут в равной степени испытывать и привилегированные люди, представляется пугающей» (с. 207).

Г. Шек считает, что не существует объективных причин пробуждения зависти. Любой, у кого есть склонность к зависти, кем руководит это чувство, всегда сумеет найти достойные зависти качества или достойное зависти имущество других. Например, В. Франкл, побывавший в нацистском лагере, отмечает, что зависть существовала даже там, хотя все узники находились, казалось бы, в одинаковых условиях. Он вспоминает чувство зависти, которое вызвал у него вид отряда обычных заключенных, потому что они, как он предполагал, могли мыться и пользоваться зубными щетками. Была и еще одна причина для зависти лагерников друг к другу: частота избиений узников зависела от конкретного надзирателя, который следил за их работой. Также завидовали тем заключенным, чья работа не была связана с погружением в глубокую жидкую грязь, и т. п.

Игнорирование того обстоятельства, что человек все равно найдет, кому или чему завидовать,[37] или незнание этого — ошибка политиков, выступающих за равенство, которые верят, что нужно просто однажды и навсегда устранить из мира определенного типа неравенство, чтобы создать гармоничное общество равных, лишенных зависти людей, пишет Г. Шек.

Действительно, когда «всеобщее равенство» стало достигаться в странах социализма прежде всего путем полного и скорейшего уничтожения частной собственности, уравнивания людей по оплате труда, нивелировки человеческих способностей различными способами (деформацией образования, которое стало «всеобщим», отменой экстерната, домашнего обучения, свободы выбора изучаемых предметов и т. п.), пишет Е. Соколова, возник порочный круг психологического развития личности и развития общества: недемократическая общественная система всеобщего уравнивания приводила к закрытию возможных «каналов» самоактуализации для большинства населения в стране; тем самым фрустрация потребности в самоосуществлении приводила к возникновению зависти и стремлению еще больше уравнять всех и вся. Система («конституирующаяся как власть — зависть»), таким образом, еще больше стабилизировалась.

Утопичность идеи «уравниловки» как средства устранения зависти была продемонстрирована в недавнем прошлом нашей страной. Зависть у людей вызывали зарубежные командировки коллег; люди не имели возможности свободно выезжать в другие страны без турпутевок, количество которых было ограниченным, и не в составах делегаций, которые составлялись путем тщательного «просеивания» желающих посетить другую страну (особенно капиталистическую) на парткомах, райкомах и в КГБ. Люди, имеющие шесть соток садовых участков и строившие согласно требованиям только одноэтажные домики, завидовали министрам, имевшим двух— или трехэтажные дачи и в придачу десять гектаров

---

37 Один неизвестный автор не без основания написал в Интернете по этому поводу: «Зависть способна процветать даже в социалистическом раю, где вроде бы исключено неравенство. Одетые в одинаковые серые штаны люди все равно завидуют соседям — ведь в очереди за талонами кто-то стоит на два шага ближе к окошку».

леса, огороженного высоким забором. Люди завидовали тем, кто мог лечиться в «кремлевке» и других лечебных учреждениях для номенклатуры; завидовали тем, кто мог покупать продукты в спецмагазинах, ходить в театры на любой спектакль по брони и т. д. Заведующий управделами при ЦК КПСС во времена Н. С. Хрущева рассказал мне, что работники центрального аппарата партии помимо заработной платы получали немалые дополнительные деньги на питание и покупали в спецмагазине продукты отнюдь не того качества и не той цены, что обычные советские граждане. У работников этого аппарата в «жаркое» отпускное время не было проблем с билетами на поезда и самолеты и т. д.

Глава 8
Завистливость как свойство личности

8.1. Завистливость как устойчивая черта личности

Есть категория людей, которые, имея многое, все время завидуют другим, т. е. обладают таким свойством личности, как завистливость. Это не желание обладать чем-то конкретно, а скорее чувство собственной неполноценности. Завистник постоянно ищет преимущества, которого ему не хватает, в ком угодно и в чем угодно, лишь бы заполнить внутреннюю пустоту и неудовлетворение собой. Завистливый человек готов причинить себе ущерб, если, поступая таким образом, он может нанести ущерб или причинить боль объекту зависти.

> Завистливый человек — это непременно нарушитель спокойствия, потенциальный саботажник, подстрекатель к мятежу, и, по большому счету, другие не могут его умиротворить. Поскольку абсолютно эгалитарного общества быть не может, поскольку нельзя сделать людей действительно равными и при этом сохранить жизнеспособность сообщества, то завистливый человек — это по определению отрицание основ любого общества. Неизлечимо завистливые люди могут в течение некоторого времени вдохновлять и возглавлять хилиастические, революционные движения, но они в принципе неспособны создать стабильное общество, если, конечно, не согласны поступиться принципом равенства.
>
> ***Шек Г., 2010. С. 47***

Завистливость невозможно утолить. Историческим примером этого может быть древнеримский тиран — император Гай Калигула Цезарь Германик (12–31 гг. н. э.). Римский историк Светоний так писал про него: «Зависти и злобы в нем было не меньше, чем гордыни и свирепости. Он враждовал едва ли не со всеми поколениями рода человеческого. Статуи прославленных мужей, перенесенные Августом с тесного Капитолия на Марсово поле, он ниспроверг и разбил так, что их уже невозможно было восстановить с прежними надписями; а потом он и впредь запретил воздвигать живым людям статуи или скульптурные портреты, кроме как с его согласия и предложения. Он помышлял даже уничтожить поэмы Гомера. Почему, говорил он, Платон мог изгнать Гомера из устроенного им государства, а он не может? Пригласив к себе Птолемея, он принял его в Риме с большим почетом, а умертвил только потому, что тот, явившись однажды к нему на бой гладиаторов, привлек к себе все взгляды блеском своего пурпурного плаща. Встречая людей красивых и кудрявых, он брил им затылок, чтобы их обезобразить. Был некий Эзий Прокул, сын старшего центуриона, за огромный рост и пригожий вид прозванный Колосс-эротом; его он во время зрелищ вдруг приказал согнать с места, вывести на арену, стравить с гладиатором легко вооруженным, потом с тяжело вооруженным, а когда тот оба раза вышел победителем, — связать, одеть в лохмотья, провести по улицам на потеху бабам и, наконец, прирезать. Поистине не было

человека такого безродного и такого убогого, которого он не постарался бы обездолить».[38]

Завистливость — «это ад, который всегда с тобой, потому что в любой момент найдется сколько угодно людей, у которых что-то больше, лучше, качественнее, чем у тебя».[39]

Наша зависть долговечнее чужого счастья, которому мы завидуем.
Франсуа де Ларошфуко

Люди готовы завидовать даже хорошим похоронам.
Владислав Гжегорчик

Завистник — сам себе враг, потому что он терзается мучением, добровольно выбранным им самим.
Менандр

Завистливость, как пишет Ю. Щербатых (2010), похожа на червяка, живущего внутри человеческой души, который дремлет до поры до времени и просыпается только тогда, когда почувствует рядом чужую удачу или успех. Проснувшись, червь начинает копаться в душе своего хозяина и постепенно выедать его психику, заставляя своего владельца желать «счастливчику» всяческих бед и несчастий.

Железо ржа съедает, а завистливый от зависти погибает.
Завистливый по чужому счастью сохнет (чахнет).
Народные пословицы

Ю. Щербатых приводит высказывание российского актера Максима Суханова о завистливости: «Я думаю, что это большое несчастье для самого человека. Конечно, зависть может негативно влиять на того, кому завидуют, но прежде всего она пожирает того, кто завидует. Это настоящая бездна, куда летит человек, и я уверен, что из этой бездны нелегко выбраться. Поэтому мне искренне очень жаль завистливых людей. И я по отношению к ним испытываю не негативные чувства, а именно жалость. Мне кажется, что если бы они имели возможность выбора — быть завистливыми или независтливыми, — они выбрали бы второе».

8.2. Личностные особенности, предрасполагающие к завистливости

По данным опроса, проведенного К. Муздыбаевым (2002), в объяснении причин завистливости респонденты чаще всего ссылаются на неконтролируемые факторы (такова природа человека — 34,7 %, жизненные трудности — 22,8 %). На плохое воспитание сослались 18,3 % респондентов, на низкий уровень образования — 3,8 %, на особенности нашей культуры — 1,2 %.

Однако склонность людей к завистливости связана и с определенными особенностями личности. Еще Аристотель говорил, что малодушные и честолюбивые люди завистливы, потому что им все представляется великим.

Способствовать появлению зависти может такое качество личности, как перфекционизм. Перфекционизм — это стремление субъекта доводить результаты любой

---

[38] Светоний Гай. Жизнь двенадцати Цезарей. М.: Вита Нова, 2008.

[39] Интернет-журнал «Записки дикой хозяйки».

деятельности до соответствия самым высоким стандартам, стремление к самосовершенствованию и потребность быть безупречным во всем.

> Французские нейрофизиологи из Национального института здравоохранения и медицинских исследований (INSERM) для изучения зависти сканировали мозг добровольцев с помощью функциональной магнитно-резонансной томографии во время просмотра двух коротких видеороликов. В первом — одна конфета просто лежала на столе. Во втором — чья-то рука выбирала одну из нескольких конфет в разноцветных фантиках.
>
> Затем испытуемые должны были ответить на вопрос исследователей: какую конфету они хотели бы получить сами — лежащую на столе или уже выбранную незнакомцем? Почти 60 % назвали вторую.
>
> «Мы были удивлены таким большим числом людей, позарившихся на чужое, — признался руководитель эксперимента доктор биологии Денис Дюболь. — Хотя понятно, что сработал простой подсознательный механизм: если кто-то что-то уже взял, купил, полюбил, то это самое лучшее. Надо приобрести такое же или отнять».
>
> А когда ученые проанализировали данные томографии, то увидели явные нарушения работы мозга у патологических завистников.
>
> «У “грешников” оказалась необычайно повышенной активность зеркальных нейронов[40] в теменной доле и в премоторной коре, — объясняет доктор Дюболь. — Кроме того, был зафиксирован сильный всплеск в области префронтальной коры и полосатого тела, которые призваны решать, стоит или нет тратить силы и время на какой-либо объект».
>
> «Сейчас же мы обнаружили, что зеркальные нейроны связаны также и с системой оценки мозга, — продолжает Дюболь. — Получается, что зеркальные нейроны стимулируют оценку объектов и явлений вокруг человека другими нейронами — “ценностными”. При этом мозговое “зеркало” работает именно по принципу повтора, подражания сигналам, звукам, жестам».
>
> И только у завистников между этими двумя мозговыми системами существует очень сильная, почти патологическая связь. Она делает человека очень зависимым от внешних образов для поведения. И поэтому в опыте только у них и возникло желание завладеть той конфетой, которая уже принадлежала другому.

Н. Г. Гаранян (2006) полагает, что перфекционисту свойственно перманентное ревнивое отслеживание успехов других людей и сравнение себя с ними по принципу «чужие достижения — свидетельство моей несостоятельности». Радоваться за других перфекционист может лишь в случае гармонично складывающихся у них межличностных отношений.

В исследовании Т. В. Бесковой (2012 г.) это нашло подтверждение (табл. 8.1).

Таблица 8.1.

Связь перфекционизма со способами реагирования на успех и неудачи другого

[40] Зеркальные нейроны возбуждаются тогда, когда человеку надо что-то повторить, «отзеркалить». Отсюда и их название.

Способы реагирования	Сферы	Коэффициент корреляции
Способы реагирования на успех другого		
Радость за другого	Межличностные отношения	0,149*
Сожаление по поводу себя	Карьера	0,197**
	Досуг	0,145*
	Профессия	0,168*
	Общий показатель	0,171*
Желание достичь того же	Карьера	0,160*
	Материальный достаток	0,246***
	Общий показатель	0,170*
Желание лишить превосходства	Карьера	0,139*
	Материальный достаток	0,141*
	Вещи	0,254***
	Профессия	0,148*
	Общий показатель	0,178*
Способы реагирования на неудачи другого		
Злорадство	Профессия	0,149*

Примечание: в таблице представлены только те строки, в которых содержатся статистически значимые коэффициенты корреляции. Уровень значимости: * — 0,05; ** — 0,01; *** — 0,001.

Обнаружено, что чем выше уровень перфекционизма, тем субъект интенсивнее реагирует на превосходство другого, и в большинстве случаев способы такого реагирования являются негативными (безнравственными). Так, данные, представленные в табл. 3.1, свидетельствуют, что количество связей перфекционизма с безнравственными способами реагирования на успех и неудачи других (злорадство, желание лишить превосходства, сожаление по поводу себя) больше, чем с нравственными (соответственно 10 связей и 4 связи). Кроме того, высокий уровень перфекционизма в большей степени связан со способами реагирования на успех других, чаще всего в сфере карьеры, профессии и материального достатка (13 связей), нежели на его неудачи (1 связь). Возможно, пишет Т. В. Бескова, это объясняется тем, что высокие стандарты, которые перфекционист устанавливает перед собой, и завышенный уровень его притязаний приводят к разворачиванию и эскалации сравнительной деятельности (когда сравниваешь себя со всеми и каждым), что в конечном итоге проявляется в болезненном реагировании на достижения других людей, которые приравниваются к собственному поражению («чем больше достиг другой, тем менее значимы мои результаты»).

Чьи-либо карьерные успехи вызывают у перфекциониста целый комплекс реакций — от мучительного вопроса «почему он, а не я?» до желания нивелировать обнаруженное в результате социального сравнения превосходство, используя как нравственные (желание достичь того же), так и безнравственные (желание лишить других) способы. Успех других в профессиональной сфере является для перфекциониста своего рода показателем собственного неуспеха и вызывает лишь негативные (безнравственные) реакции, начинающиеся с вопроса «почему не я оказался на его месте?» и заканчивающиеся активизацией деятельности по устранению чужого успеха как прямыми способами (отобрать, навредить), так и косвенными (дискредитация, клевета, сплетни и т. д.). Превосходство других в материальной сфере не приводит перфекциониста к унылому сожалению по поводу своей несостоятельности, а обусловливает его активность, имеющую как конструктивную, так и деструктивную направленность. Чьи-либо преимущества в сфере досуга или покупки дорогих вещей детерминируют у перфекциониста единичные реакции: в

первом случае ему свойственно пассивно сожалеть о том, что он не может позволить себе путешествия, а во втором возникает желание испортить, изъять желанную вещь.

Как уже отмечалось выше, перфекционизм связан лишь с одним способом реагирования на неудачу других: у человека возникает радость-злорадство.

Корреляционный анализ между перфекционизмом и интегративными показателями нравственных/безнравственных способов реагирования на успех и неудачу других выявил следующее: чем выше уровень перфекционизма личности, тем более ей свойственны безнравственные способы реагирования (r = 0,145, p < 0,05). Несмотря на обнаруженную общую взаимосвязь исследуемых феноменов, она проявляется по отношению не ко всем сферам успеха и неудачи других. Безнравственные способы реагирования свойственны для превосходства или же, напротив, неудачи других в сфере карьеры (r = 0,201, p < 0,01), профессии (r = 0,195, p < 0,05) и дорогих покупок (r = 0,139, p < 0,05). Вероятно, успех именно в этих сферах и является индикатором достижений.

Безделью сопутствует зависть.
Гай Веллей Патеркул, древнеримский историк

Личностными факторами, предрасполагающими к зависти, являются эгоизм и себялюбие, что отмечал еще в конце XIX в. Дескюрэ (1899). Люди с нарциссическим расстройством личности часто завидуют другим или верят, что другие завидуют им. Способствует появлению завистливости алчность во всех ее проявлениях (недаром про таких людей в народе говорят «глаза завидущие, руки загребущие»).

По Ю. В. Щербатых (2010а), завистливость чаще проявляется в том случае, если человек обладает одним или несколькими из восьми особенностей личности.

Стремление к равенству . Человек может осознанно или подсознательно считать, что все люди примерно равны, а значит, должны получать от жизни примерно одинаково. Таких людей особенно возмущает и раздражает, когда успеха достигает кто-то из их ближайшего окружения, тот, кто стоит «на одной иерархической ступеньке».

Гипертрофированное стремление к справедливости . Для многих людей очень важно, чтобы богатство и успех приходили именно справедливым путем. Они готовы примириться с тем, что человек заработал миллион долларов, напряженно работая несколько лет и во всем себе отказывая, но когда миллионером становится бомж, выигравший в лотерею, — для них это невыносимо. Они страдают от чувства несправедливости и, заставляя других ощущать себя виноватыми, в своем воображении словно восстанавливают справедливость в мире.

Негативное отношение к богатству и успеху . Некоторые люди считают, что излишнее богатство — аморально, так как в детстве родители внушили им мысли, что «трудом праведным не построишь палат каменных» и «все значительные состояния заработаны нечестным путем». Поэтому таких людей очень раздражает богатство и успех других людей, особенно когда они кичатся ими.

Обида на судьбу . Эта причина зависти присутствует у тех, кто излишне верит во всемогущество судьбы и слабо — в собственные силы. Таких людей очень расстраивает осознание того, что другим везет больше, чем им. Им кажется, что фортуна по какой-то причине их невзлюбила, а сами они ничего не могут поделать в этой жизни без помощи внешних обстоятельств.

Негативное отношение к другим людям . Люди, испытывающие зависть по этой причине, не очень любят людей и не доверяют им. Возможно, что это итог воспитания, а может быть, следствие каких-то жизненных событий, после которых человек обиделся на весь свет. Возникает замкнутый круг, выйти из которого можно, только если научишься видеть в людях и хорошие, светлые стороны.

Склонность к ревности . Ревность и зависть — близкие психологические явления, о чем уже говорилось ранее. «Это все мое и только мое, — шепчет зависть, — и я не желаю, чтобы это было и у другого». «Я хочу, чтобы только у меня была твоя любовь, чтобы ты

принадлежал (принадлежала) только мне», — вторит ей ревность, и очень трудно различить их голоса. По крайней мере можно предполагать, что склонность к ревности облегчает и возникновение зависти.

Заниженная самооценка. Завистливыми становятся люди, объятые «самоуничижением», т. е. имеющие ложное мнение о себе, что они ниже других. Люди, у которых зависть произрастает по этой причине, не верят в себя, свои силы и способности, не ценят себя. Другие люди кажутся им более успешными, сильными и удачливыми, хотя объективно это может быть совсем не так. Можно сказать, что зависть таких людей — один из компонентов их комплекса неполноценности.

Неумение извлекать пользу из поражений. Такие люди не научились правильно относиться к урокам, которые преподает им жизнь. Они излишне серьезно и ответственно относятся к жизни и тяжело воспринимают даже малейшие поражения в жизненной борьбе, вместо того чтобы относиться к жизни как интересному приключению. Поэтому они завидуют тем, кто живет легко и непринужденно.

По данным Р. М. Шамионова (2010), завистливость связана с экстернальностью и некритичностью, а независтливость — с интернальностью и самокритичностью.

В. Н. Куницына с соавторами (2001) отмечают, что возникновению зависти в немалой степени способствуют (кроме упомянутых выше честолюбия, себялюбия, тщеславия) такие черты характера, как эгоизм и лень. Действительно, хотя многим людям очень хочется быть успешнее, богаче, удачливее, умнее, сильнее, они ничего не делают, чтобы добиться желаемого, а продолжают мучиться от съедающей их зависти. Чтобы добиться всего перечисленного, нужно постоянно совершенствовать себя, прикладывать усилия, добиваться, трудиться, т. е. не стоять на месте, а постоянно работать над собой и бороться с обстоятельствами. Однако проще, ссылаясь на свою леность, плыть по течению и ничего не менять в своей жизни.

Возможно, что на завистливость влияют особенности темперамента. Считается, например, что флегматики завидуют не так сильно, как холерики.

К. Муздыбаев (2002) выявил, что завистливость положительно и тесно корррелирует с эгоизмом, мстительностью и стыдливостью. Общность завистливости и стыдливости заключается в боязни социального осуждения. И то и другое человек не хочет выставлять напоказ, испытывая чувство неловкости, униженности и беспомощности своего положения.

Эгоист и завистник считают, что их обездоленность и ощущение неутолимости потребностей дают им право требовать, но при этом сами нарушают права других. Как пишет Бен-Зив (Ben-Zeev, 1997), «зависть предполагает желание улучшить свою собственную судьбу, а не заботу о другом» (с. 494).

Точка зрения

Завистник не может ожидать взаимности. Он не хочет, чтобы ему завидовали в ответ. Завистник не очень заинтересован в том, чтобы что-либо ценное перешло из собственности того, кому он завидует, в его собственность. Он хотел бы, чтобы другого ограбили, лишили имущества, раздели, унизили, чтобы ему причинили боль, но он практически никогда не представляет себе в подробностях, как он мог бы завладеть состоянием другого. Завистник в чистом виде — не вор и не мошенник по отношению к объекту зависти. Кроме того, там, где зависть вызывают личные качества другого человека, его квалификация или репутация, вопрос о краже не может возникнуть; завистник может, однако, лелеять надежду, чтобы другой человек потерял свой голос, свои способности виртуоза, красоту или честь.

Шек Г., 2010. С. 19

Завистливость и самоуважение. К. Муздыбаев (2002) выявил отрицательные связи завистливости с самоуважением (т. е. чем выше завистливость, тем меньше человек уважает себя). У завистника отсутствуют такие элементы самоуважения, как привлекательность,

компетентность и уверенность в себе. По этому поводу Аллен писал, что «завистник не имеет высокого представления ни о себе, ни о ком другом и убежден в своей правоте. Отсюда просто дьявольский гнев, вызываемый чьей-то успешной работой» (2000. С. 202).

Нет ничего ужаснее успеха наших коллег, особенно когда они его заслужили.
Жорж Элгози

Никто не бывает так склонен к зависти, как люди самоуниженные.
Бенедикт Спиноза

Правда, по данным К. Муздыбаева, «имеются гендерные особенности во взаимосвязях характеристик самоотношения с самооценкой уровня зависти. У мужчин самоотношение не имеет статистически значимых связей с уровнем их зависти; у женщин, напротив, наблюдается отрицательная взаимосвязь уровня зависти с когнитивной составляющей позитивного самоотношения (положительным результатом сопоставления себя с другими), а также прямая связь с эмоциональной составляющей негативного самоотношения (отрицательным результатом сравнения себя “реального” с теми требованиями, которые человек предъявляет самому себе)» (с. 25).

У завистников низкое чувство возможного, надежды на что-то лучшее. Безнадежность, беспомощность и бессилие являются базовыми характеристиками завистника, пишет К. Муздыбаев. Завистника снедает воспринимаемое им униженное положение, в результате, как говорят в народе, он «чахнет от зависти».

Завистливость и субъективное благополучие. Как пишут Т. В. Бескова и Р. М. Шамионов (2010), ощущение неудовлетворенности значимыми сферами жизни и при этом созерцание того, чего нет у человека, могут актуализировать зависть. Но именно завистливость как свойство личности может провоцировать постоянное недовольство своим существованием. Об этом пишут упомянутые авторы: «Понимание того, что кто-то в настоящем превзошел его, а также страх, что кто-то может превзойти в будущем, вызывают у него значительный эмоциональный дискомфорт» (с. 67). Поэтому трудно сказать, что первично, что вторично при установлении связи между ними.

Как бы то ни было, но очевидно одно: у завистника может проявляться рассогласование когнитивного и эмоционального компонентов субъективного благополучия, т. е. удовлетворенность на когнитивном уровне будет сопровождаться ощущением эмоционального неблагополучия.

При этом, пишут Т. В. Бескова и Р. М. Шамионов, связь зависти и субъективного благополучия не столь проста и однозначна. Вероятнее всего, эта неоднозначность связана с разными переживаниями зависти. При переживании зависти, характеризующемся большим разрывом между насущными потребностями и возможностями их удовлетворения и вследствие этого сопровождающемся чувством отчаяния, безнадежности и злобы «на столь несправедливый мир» (когда завидуешь всем и каждому), скорее всего, будет наблюдаться согласованная когнитивная и эмоциональная неудовлетворенность жизнью. Однако когда разрыв между потребностями и возможностями не столь велик и злоба завистника в основном направлена не на устройство мира как такового, а на конкретного человека, который нарушил его спокойствие и ощущение благополучия, вполне возможна упомянутая ранее рассогласованность компонентов субъективного благополучия.

Проверка этого предположения была осуществлена Т. В. Бесковой и Р. М. Шамионовым в эмпирическом исследовании, в котором принимали участие двести сорок человек, представляющих разные социально-демографические группы. Авторами анализировались межфункциональные связи общего уровня завистливости личности, который определяется как сумма показателей двух шкал (зависти-неприязни и зависти-уныния), с компонентным составом субъективного благополучия (удовлетворенность — неудовлетворенность различными сферами жизни). Была выявлена положительная связь

между ними на высоком уровне значимости: с когнитивным компонентом и с аффективным. Таким образом, подтвердилось очевидное, а именно: завистливый не может ощущать себя счастливым и благополучным, пока он видит преимущества другого.

Далее авторами изучались связи между упомянутыми двумя шкалами завистливости и разными сферами субъективного благополучия. Было выявлено, что зависть-неприязнь не связана в целом с когнитивным компонентом субъективного благополучия. Выявлены лишь отдельные корреляции зависти с неудовлетворенностью в некоторых сферах жизни. Зависть-неприязнь положительно коррелирует с неудовлетворенностью взаимоотношениями с администрацией, положением в обществе, отношениями с друзьями, своим образом жизни в целом. Выявлена значимая положительная связь зависти-неприязни с аффективной составляющей субъективного благополучия. Кроме того, у субъектов, испытывающих зависть-неприязнь, проявляются признаки, сопровождающие основную психиатрическую симптоматику (беспокойство, нарушение сна, рассеянность), наблюдаются колебания настроения, нарушаются социальные связи, ухудшается самооценка здоровья.

Таким образом, субъект, «испытывающий зависть-неприязнь, не испытывает неудовлетворенность в основных аспектах своей жизнедеятельности, однако наличие у него значительно выраженного эмоционального дискомфорта не вызывает сомнения», пишут авторы исследования (с. 70).

Что касается зависти-уныния, то Т. В. Бескова и Р. М. Шамионов отмечают, что на высоком уровне значимости она коррелирует как с когнитивной, так и с аффективной составляющей субъективного благополучия. Если при рассмотрении зависти-неприязни были обнаружены лишь четыре взаимосвязи из двадцати с неудовлетворенностью социальными достижениями в основных аспектах жизнедеятельности, то число таких связей с завистью-унынием — шестнадцать. Выявлена также связь этого вида зависти со всеми шкалами, характеризующими аффективный компонент субъективного благополучия, включая и шкалы «напряженность и чувствительность», «удовлетворенность текущей деятельностью», корреляции с которыми не были обнаружены в предыдущем случае.

Следовательно, при переживании зависти-уныния, сопровождающейся чувствами обиды, досады, грусти, уныния, отчаяния, стартовым механизмом которой является ощущение «незаслуженной непреодолимой обделенности», неудовлетворенность на когнитивном уровне будет сопровождаться ощущением эмоционального неблагополучия.

Субъектная позиция и завистливость. Одной из личностных особенностей является субъектная позиция человека в отношениях с социальным миром как интегральная характеристика, включающая ряд свойств и способностей, выступающая главным звеном социальной активности. Она предполагает сознательные и целенаправленные действия, позволяющие личности не только добиваться успеха, но и создавать собственную стратегию жизни, отражающуюся в последовательном самоопределении. Р. М. Шамионовым (2010) выявлено, что у лиц с высокой субъектной позицией ниже самооценка зависти.

Люди как с высокой, так и низкой субъектной позицией имеют схожие относительно низкие самооценки зависти в отношении физического превосходства и здоровья, интеллектуального и профессионального превосходства, личностных качеств другого человека. Однако по ряду характеристик лица с низкой субъектной позицией демонстрируют более высокие показатели зависти: они в большей степени завидуют характеристикам социального превосходства (карьерному росту, положению/статусу в обществе, популярности), материальному превосходству (дорогие и модные вещи), превосходству в социальных взаимоотношениях (умение общаться, успех у противоположного пола, наличие преданных друзей).

Корреляционный анализ показал, что наименее детерминированы субъектными свойствами такие сферы зависти, как психологическое превосходство и превосходство в семейной жизни (табл. 8.2). Как отмечает автор, это связано с социально-возрастными особенностями студенческой выборки: семейная жизнь не имеет для них высокой степени актуальности, а личностное превосходство как ценность малопривлекательно (средние

показатели зависти по данным параметрам наиболее низкие).

Таблица 8.2. Связь завистливого отношения и субъектных свойств личности

Субъектные качества	ФП	СП	МП	ИП	ПСП	ПО	ПСЖ	ПД
Ответственность	–	–	–	–	–	–	–	–
Инициативность	–	397	347	–	–	350	–	–
Решительность	–	439	459	420	–	–	–	419
Самостоятельность	–	–	–	–	–	–	392	–
Выдержка	–	–	–	–	–	–	–	–
Настойчивость	–	411	349	450	–	–	–	–
Энергичность	–	423	–	440	–	396	–	–
Внимательность	–	426	–	389	–	–	–	–
Целеустремленность	-	414	375	-	-	-	-	329

Примечание : показаны только достоверные связи (p < 0,05). Нули и запятые опущены. Приняты следующие сокращения: физическая привлекательность (ФП); социальная привлекательность (СП); материальная привлекательность (МП); интеллектуальное превосходство (ИП); психологическое превосходство (ПСП); превосходство в межличностных отношениях (ПО); превосходство в семейной жизни (ПСЖ); превосходство в проведении досуга (ПД).

Обнаружены отрицательные корреляции зависти к социальному превосходству со всеми субъектными свойствами личности. Это свидетельствует о том, что при выраженной субъектной позиции личность оказывается более направленной на достижение собственной цели, не фиксируясь на превосходстве другого, так как целеустремленные, инициативные личности в большей степени ориентированы на задачу и в меньшей — на эмоциональную оценку и рефлексию неравенства.

Это косвенно подтверждают и иные результаты исследования: в частности, зависть к социальному превосходству связана с внешним атрибутированием («обстоятельства») собственного неуспеха: r = 0,250 и неуспешности вообще (невезением: r = 0,426 и ожиданием успеха как само собой разумеющегося, без приложения усилий: r = 0,239).

Обращает на себя внимание и связь ответственности и энергичности с завистью к социальному, интеллектуальному превосходству и превосходству в межличностных отношениях. Ненадежность, безалаберность и пессимизм, предполагает Р. М. Шамионов, являются объективными обстоятельствами «неудачи» в соперничестве в тех областях, где важное место занимают эти субъектные свойства — партнерство в общении, социальный статус, популярность.

Выявлены связи решительности, настойчивости и внимательности с завистью к физической, социальной, материальной и интеллектуальной привлекательности.

Исходя из полученных результатов Р. М. Шамионов сделал вывод о связи завистливого отношения к превосходству другого в ряде сфер и низкой субъектной позиции личности. Однако такая связь не является тотальной, а лишь в отношении тех сфер, которые ситуативно значимы для субъекта.

Локус контроля и завистливость . Локус контроля — это характеристика личности, связанная с объяснением человеком причин своих удач или неудач. Люди с внешним локусом контроля (экстерналы) склонны объяснять последствия своих поступков влиянием обстоятельств. Противоположный тип (интерналы) — люди, осознающие, что все происходящее с ними есть результат их же собственных действий. Одним из показателей зрелости личности выступает интернальность, связанная с мерой ответственности субъекта за события собственной жизни. К. Муздыбаев (2002) предполагает, что завистливость, вероятно, отрицательно связана с интернальным локусом контроля. Р. М. Шамионов (2010) пишет о том, что отнесение субъектом причины совершающихся с ним событий с внешними обстоятельствами, действиями других людей, т. е проявление экстернальности,

положительно связано с завистливостью. Это нашло подтверждение в ряде исследований. Так, по данным Ю. В. Щербатых (2010б), завистливые склонны проявлять экстернальный локус контроля по Роттеру –0,36 (p < 0,05). Сравнение средних показателей склонности к зависти, проведенное Т. В. Бесковой (2011е), тоже выявило ее больший уровень у субъектов экстернального типа (табл. 8.3). Иначе говоря, завистливые личности более склонны приписывать причины происходящего внешним факторам (другим людям, окружающей среде, судьбе, случаю, везению), нежели своим усилиям, собственным положительным и отрицательным качествам, наличию или отсутствию необходимых знаний, умений и навыков.

Таблица 8.3. Сравнение интегративного показателя склонности к зависти у субъектов с интернальным и экстернальным субъективным контролем

Виды интернальности	Средние баллы интегративного показателя склонности к зависти		t-критерий Стьюдента
	интерналы (n = 67)	экстерналы (n = 67)	
Общая	2,25	2,57	−2,296*
Достижений	2,28	2,58	−2,016*
Неудач	2,38	2,64	−1,998*
Семейных отношений	2,43	2,55	−0,812
Производственных отношений	2,25	2,57	−2,318*
Межличностных отношений	2,49	2,55	−0,407
Отношение к здоровью — болезни	2,35	2,45	−0,794

Примечание : * — различия на уровне значимости 0,05.

Проведенный Т. В. Бесковой сравнительный анализ различий склонности к зависти к определенным предметным сферам у субъектов с интеральным и экстернальным субъективным контролем выявил, что зависть экстерналов статистически значимо превышает уровень зависти интерналов по шести предметным сферам: зависти к внешней привлекательности, здоровью, карьерному росту, социальному статусу, дорогим или модным вещам, семейному благополучию.

Т. В. Бесковой проводилось также сравнение уровня предполагаемой зависти других к себе у субъектов с разным типом субъективного контроля. Различий в интегративном показателе предполагаемой зависти к себе между интерналами и экстерналами не было выявлено. Однако были обнаружены особенности в отдельных предметных сферах предполагаемой зависти субъектов с разным локус-контролем в отдельных областях, что дало основание Т. В. Бесковой сделать вывод, что интерналы более, чем экстерналы, склонны считать, что им завидуют другие.

Так, субъекты с общей интернальной позицией (по сравнению с экстерналами) предполагают, что другие завидуют их профессиональным (учебным) успехам и интеллекту. Интернальность в области достижений и в области производственных отношений детерминирует более высокий уровень предполагаемой зависти других к профессиональным (учебным) успехам, интеллекту и популярности, похвале значимым человеком.

Интерналы в области отношений к своему здоровью более, чем экстерналы, склонны считать, что другие завидуют их внешней привлекательности, здоровью и личностным качествам.

Завистливость и жадность. Согласно определению С. И. Ожегова, жадность — это чрезмерное стремление удовлетворить какое-нибудь желание; скупость, корыстолюбие. Жадным называют человека, неудержимого в стремлении удовлетворить какое-нибудь

желание, слишком падкого на что-нибудь.

> С психологической точки зрения жадность — это навязчивая, но естественная борьба за право собственности, когда это право у тебя отнимают. Никому не удалось выделить конкретный отдел головного мозга, непосредственно отвечающий за жадность. А гены, определяющие два фактора, лежащие в основе этого греха, — страх и беспокойство, были выявлены. Испанский ученый Медина указывает на пять основных отделов головного мозга, отвечающих за появление «жадных» чувств: таламус, амигдала, гиппокамп, кора головного мозга и миндалевидное тело.
>
> Последние эксперименты исследователей из Нью-Йоркского университета не только подтвердили предположение испанского ученого, но и уточнили местонахождение «центров скупости». Они выяснили, какой участок человеческого мозга возбуждается в предчувствии денежного вознаграждения. Наблюдая за мозговой деятельностью добровольцев, участвовавших в реальной компьютерной игре на деньги в лабораторных условиях, исследователи заметили: при появлении признаков выигрыша усиливается приток обогащенной кислородом крови к участку под названием нуклеус аккумбенс. Когда игроку грозил проигрыш, такого явления не наблюдалось.
>
> Американские ученые нашли, что у жадных людей уровень окситоцина ниже нормы.

Жадный человек постоянно охвачен страхом потерять все нажитое. Еще Гельвеций писал, что скупые люди подобны ипохондрикам, которые живут в постоянном страхе, повсюду видят опасности и боятся разбиться от прикосновения к чему-нибудь. Постоянный внутренний диссонанс порождает в таком человеке страх перед жизнью и желание иметь все больше и больше для того, чтобы обеспечить себе психологическую безопасность. Собственно, обладание богатством становится основным мотивом их жизни. Жадность никогда не испытывает удовлетворения от того, что имеет, всегда желая и ожидая большего. Это голод, который невозможно утолить, глубокая форма ненасытности. Таких людей в народе называют также алчными, скупыми, скрягами, скупердяями. Патологически жадного человека в большинстве случаев отличает завистливость.

Исходя из таких особенностей, жадных людей не вызывает удивления выявленная в исследовании Ю. В. Щербатых (2010б) положительная корреляция между результатом теста на зависть и скупость (r = 0,29, p < 0,05), что означает, что завистливые люди склонны проявлять скупость, а скупые — завидовать более удачливым людям.

По Ю. В. Щербатых (2010а), жадность является комплексом двух самостоятельных личностных качеств — алчности и скупости. С его точки зрения, алчность — это стремление получить как можно больше, а скупость — стремление потратить как можно меньше. Алчный человек больше печется о приумножении доходов, а скупой — об уменьшении расходов. Недаром в Словаре С. Кузнецова, пишет Ю. В. Щербатых, скупой человек определяется как «чрезмерно до жадности бережливый, всячески избегающий расходов, трат». Правда, в итоге эффект получается похожим: приумножение богатства, но способы достижения результата различаются. В доказательство различий между алчностью и скупостью Ю. В. Щербатых (2011) приводит данные своего исследования, согласно которым отсутствовала корреляция между шкалами «скупость» и «алчность» разработанного им опросника. Кроме того, балльные оценки алчности были выше балльных оценок скупости.

> Результаты исследований К. Рубинштейн (Rubinstein, 1981) позволили классифицировать людей на две существенно различающиеся группы: «материально удовлетворенных» и «материально неудовлетворенных». Первые контролируют свои финансы, тогда как вторые позволяют деньгам управлять их поведением. Так, если возникает желание купить что-нибудь слишком дорогое, то представители первой группы постараются либо накопить достаточно денег, либо

забыть об этой вещи. Неудовлетворенные же чаще всего попытаются взять деньги в долг. Во второй группе также значительно выше частота эмоциональных расстройств и психосоматических заболеваний. Женщины же выражают более сильную фрустрацию по поводу отсутствия денег и больше завидуют тем, кто их имеет.

Щербатых Ю. В., 2011. С. 217

Ю. В. Шербатых (2011, 2012) установил, что уровень жадности у женщин выше, чем у мужчин. Уровень жадности связан и с особенностями личности. Жадные люди ригидны и тугоподвижны в мышлении. Они злопамятны и, как правило, не способны сделать шаг навстречу. Люди, склонные к накоплению материальных ресурсов и с трудом расстающиеся с деньгами, имеют высокий уровень нейротизма, фрустрации.

Завистливость и склонность к асоциальному поведению . Т. В. Бесковой (2012е) выявлено, что чем выше уровень завистливости, тем более приемлемыми для субъекта становятся определенные виды асоциального поведения: нечестность и моральная «нечистоплотность», а также мстительность, детерминированная обидой на другого за его «незаслуженный» и «несправедливый» успех (табл. 8.4).

Таблица 8.4. Связь завистливости со склонностью к асоциальному поведению

Виды асоциального поведения	Коэффициенты корреляции		
	зависть-неприязнь	зависть-уныние	общий показатель
Незаконное получение государственных пособий	0,141	0,193*	0,186*
Ложь в корыстных целях	0,182*	0,202*	0,214**
Утаивание найденных денег	0,196*	0,315***	0,282**
Мелкое воровство	0,184*	0,152	0,178*
Месть за нанесенную обиду или ущерб	0,250*	0,233**	0,261**

Примечание : Уровень достоверности * < 0,05; ** < 0,01; *** < 0, 001.

Т. В. Бесковой в этой же работе показано, что зависть к различным предметным сферам оказывает неоднозначное влияние на приемлемость асоциального поведения. В большей степени приемлемость такого поведения зависит от зависти к похвале значимого человека, наградам, популярности; карьере, материальному достатку, профессиональным (учебным) успехам, дорогим (модным) вещам и интеллекту. К другим предметным сферам (физической, психологической, межличностной, семейной, досуговой) завистливость детерминирует асоциальное поведение в меньшей степени.

Завистливость и интолерантность . По мнению М. Оссовской (1987), чертой завистливого поведения является интолерантность (моральная нетерпимость) к поведению окружающих, даже если оно ни в чем не затрагивает интересы того, кто ими возмущается (с. 359).

Анализ взаимосвязей диспозиционной завистливости личности с интолерантными установками, осуществленной Т. В. Бесковой (2011а), показал, что это справедливо только для женщин (табл. 8.5).

Таблица 8.5. Гендерные особенности взаимосвязей диспозиционной завистливости с интолерантностью личности

Компоненты установки	Диспозиционная завистливость	
	юноши	девушки
Неприятие или непонимание индивидуальности человека	–0,211	0,413**
Использование себя в качестве эталона при оценке других	0,258	0,066
Категоричность или консерватизм в оценках людей	0,170	0,244
Неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства при столкновении с некоммуникабельными качествами партнеров	–0,043	0,336*
Стремление переделать, перевоспитать партнеров	–0,009	0,426**
Стремление подогнать партнера под себя, сделать его удобным	0,204	0,483**
Неумение прощать другому ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные неприятности	0,032	0,431**
Нетерпимость к физическому или психическому дискомфорту партнера	–0,212	0,166
Неумение приспосабливаться к партнерам	–0,012	0,335*
Уровень общей коммуникативной нетерпимости (интолерантности)	0,021	0,441**

Примечание : * — уровень значимости 0,05; ** — 0,01.

Так, если у юношей завистливость не имеет статистически значимых взаимосвязей с нетерпимостью к окружающим, то у девушек обнаружены корреляции завистливости как с общим показателем интолерантности, так и с большинством шкал.

Однако остается открытым вопрос, касающийся отсутствия корреляций обсуждаемых феноменов в мужской выборке. Вероятным объяснением данного факта, по мнению Т. В. Бесковой, может быть то, что у мужчин зависть носит ситуативный характер, так называемые уколы зависти находят отражение в недолгих переживаниях при виде чужого успеха. У женщин же зависть, вероятно, не ограничивается мимолетными переживаниями, а имеет более затяжной характер, что приводит к «застреванию» на зависти, длительное переживание которой оказывает негативное влияние как на самоотношение, так и на отношение к превосходящему человеку.

Склонность к нарциссизму (самовлюбленность). Самовлюбленность — это крайняя, патологическая форма самолюбия, когда человек уже не видит у себя недостатков, зато собственные достоинства воспринимает многократно увеличенными. «Любовь слепа», — говорят в народе. И этот тезис вполне можно применить к самовлюбленному человеку. Он искренне и безоглядно любит себя, родного. А на остальных людей любви уже не остается. В то же время начальная стадия этой болезни — самолюбие — может быть и положительным человеческим качеством; все зависит от степени его выраженности и сопутствующих обстоятельств.

Классическим примером самовлюбленности считается древнегреческий миф о Нарциссе. Родителям Нарцисса было предсказано, что он доживет до старости, если никогда не увидит своего лица. «К шестнадцати годам Нарцисс стал так красив, что не только молодые девушки, не только юноши, но и нимфы вожделели к нему, особенно та, что звалась Эхо. Но он отвергал их всех. И девушкам, и юношам, и нимфам он предпочитал лесную охоту на оленей. Нимфа Эхо страдала от безответной любви. Любовь эта была столь сильна, что Эхо стала повторять все слова, что говорил ее возлюбленный. Пораженный Нарцисс оглядывался, не понимая, откуда исходит этот голос.

— *Coeatus* ! (Соединимся!) — крикнул он однажды таинственному бестелесному голосу, который преследовал его. И таинственный голос ответил:

— *Coeatus* ! (Сольемся в объятии!)

Очарованная произнесенным словом, нимфа Эхо внезапно выбежала из чащи. Она бросается к Нарциссу. Она обнимает его. Но он тотчас бежит прочь. Отвергнутая Эхо возвращается в чащу. Мучимая стыдом, она худеет и тает. Вскоре от влюбленной нимфы остаются лишь кости да голос. Кости превращаются в скалы. И тогда от нее остается лишь жалобный голос».[41]

Впоследствии Афродита — богиня, возмутившаяся тем, как много и часто ранит Нарцисс окружающих его прекрасных нимф, наказывает, в общем-то, и без того совершенно несчастного юношу, неспособного к глубоким и зрелым отношениям, заманивая его возможностью узреть собственное Я в отражении ручья:

«Нагнулся Нарцисс к ручью, опершись руками на камень, выступавший из воды, и отразился в ручье весь, во всей своей красе. Тут-то постигла его кара Афродиты. В изумлении смотрит он на свое отражение в воде, и сильная любовь овладевает им. Полными любви глазами он смотрит на свое изображение в воде, оно манит его, зовет, простирает к нему руки.

Наклоняется Нарцисс к зеркалу вод, чтобы поцеловать свое отражение, но целует только студеную, прозрачную воду ручья. Все забыл Нарцисс: он не уходит от ручья; не отрываясь, любуется самим собой. Он не ест, не пьет, не спит. Наконец, полный отчаяния, восклицает Нарцисс, простирая руки к своему отражению:

— О, кто страдал так жестоко! Нас разделяют не горы, не моря, а только полоска воды, и все же не можем быть с тобой вместе. Выйди же из ручья!»[42]

Так отчаявшийся Нарцисс осознает свою обреченность на вечное страдание вследствие отчужденности от собственного Я, на вечное желание с ним соединиться, вобрать, стать одним целым, стать собой. Вода как символ в юнгианской психологии означает психику, душу, и потому, глядя в воды ручья, юноша желает только одного — смотреть внутрь себя в тщетной надежде себя обнаружить и присвоить.

Он не мог оторвать взора от воды и умер от любви к себе. После его смерти боги превратили его в цветок, названный нарциссом.

Исходя из этой легенды, в различных психоаналитических и психоаналитически ориентированных учениях вслед за З. Фрейдом самовлюбленность стали называть нарциссизмом.[43]

В аналитической психологии Юнга понятие «нарциссизм» тоже использовалось преимущественно для обозначения самовлюбленности.

Человеку с нарциссическими нарушениями свойственно постоянно оценивать всех вокруг, сравнивать себя с другими. Ведь именно так поступали с ним родители. Они без конца оценивали его поступки и действия, а также сравнивали его с другими детьми, ставили ему в пример кого-то в надежде, что будущий нарцисс исправится и будет равняться на положительные примеры.

В результате ребенок становится вечно зависящим от внешней оценки. Нарцисс, как правило, недоволен собой и окружающим миром. Ребенка приучили к бесконечному сравниванию себя с кем-то, а поскольку критерии высоки, то сравнение, как правило, не в

---

[41] Киньяр П. Секс и страх: Эссе / Пер. с фр. М.: Текст, 2000. С. 130–140.

[42] Кун Н. Легенды и мифы Древней Греции. М.: АСТ; Полигон, 2004.

[43] Нарциссизм как научное понятие было введено сексологом Х. Эллисом в 1898 г. для обозначения патологической формы самовлюбленности. Он первым связал классический миф о Нарциссе с психологической проблемой, которая сначала считалась проявлением гомосексуализма, а затем рассматривалась как сексуальное извращение, как патологический эгоизм; мужчина любит другого мужчину, а женщина женщину — похожего (похожую) на себя (отражение себя), а не представителя противоположного пола. Поэтому Оксфордский словарь английского языка определяет нарциссизм (термин придуман Вильгельмом Нейком, анализировавшим работы Эллиса) как «патологическое себялюбие или самолюбование».

его пользу. Это неизбежно зарождает в ребенке скрытый конфликт: с одной стороны, ему хотелось ощущать себя уникальным и неповторимым, с другой — он, привыкнув к сравнению, начинает понимать, что он — всего лишь «один из многих».

О. А. Шамшикова (2005) отмечает, что для того, чтобы вписаться в социально принятые нормы и стереотипы поведения, приобрести приемлемый для себя и других смысл существования, нарциссической личности приходится постоянно наблюдать за тем, что делают и как ведут себя другие люди. Эта личность ставит перед собой те цели, которые ставят другие люди, выбирает похожие пути их достижения, пытается сходным образом относиться к своим достижениям и неудачам. Все это является условием сравнения себя с другими и появления на этой почве зависти.

Поэтому Н. Маквильямс (2006) пишет, что зависть является одной из главных эмоций, постоянно проявляемой нарциссической личностью.

Н. М. Клепикова (2009) подтвердила это: между степенью выраженности нарциссизма и завистливости выявлена статистически достоверная положительная связь, т. е. чем больше выражен у человека нарциссизм, тем он более завистлив.

8.3. Половые различия в завистливости

В обыденном сознании существует достаточно устойчивый стереотип о большей склонности к зависти женщин, нежели мужчин, что подтверждают данные исследования Т. В. Бесковой (2010). Так, 54,8 % респондентов убеждены, что чаще и сильнее завидуют женщины; 38,7 % предполагают, что зависть не зависит от пола, и лишь 6,5 % респондентов считают, что мужчины более завистливы. Различия между тремя выделенными группами ответов были статистически значимыми: между первой и второй группами ответов $z = 2{,}39$, между второй и третьей $z = 6{,}99$ (различия значимы, $p = 0{,}01$). Таким образом, по субъективным представлениям респондентов завистливость женщин значительно выше мужской.

В исследованиях Р. Векчио и К. Муздыбаева были предприняты попытки сравнения уровня склонности к зависти у мужчин и женщин при помощи разработанных ими опросников. Результаты, полученные названными авторами, оказались противоречивыми.

Векчио (Vecchio, 1995) выявил бóльшую склонность к завистливости мужчин , нежели женщин. Он объясняет это тем, что мужчины больше настроены на соперничество, на занятие высоких должностей. К. Муздыбаев (2002) установил, что это различие характерно только для возрастной группы 30–34 года. В других возрастных группах значимых различий нет.

С. К. Летягина (2010) нашла, что женская часть опрошенных респондентов является более завистливой, чем мужская (средние значения 47,5 и 43,1 балла), однако статистически значимых различий между женской и мужской выборками не было выявлено.

Т. В. Бескова (2011) с помощью разработанного ею опросника «Представления о зависти и ее самооценка» измеряла выраженность у респондентов (194 мужчин и 227 женщин) общей завистливости по пятибалльной шкале, минимальное значение которой было обозначено как «никогда никому не завидую» (1 балл), а максимальное — как «завидую часто и многим» (5 баллов). В результате средний балл склонности к зависти у мужчин составил 2,29, а у женщин — 2,35. Эти результаты указывают на отсутствие статистически значимых различий в склонности к зависти мужчин и женщин ($t = 1{,}65$). Подобные результаты получены Т. В. Бесковой и при сравнении уровня зависти, измеренного косвенным способом (по среднему арифметическому уровню зависти к различным предметным сферам) ($t = 0{,}167$).

Аналогичные результаты были получены Т. В. Бесковой и с использованием теста «Методика исследования завистливости личности», в котором имеются две шкалы: «зависть-неприязнь» и «зависть-уныние».

Таким образом, результаты ее исследования говорят об отсутствии значимых различий

как в общем уровне завистливости мужчин и женщин, так и в завистливости по шкалам «зависть-неприязнь» и «зависть-уныние», что, в общем, совпадает с выводами К. Муздыбаева и имеет расхождение с субъективной оценкой завистливости (в массовом сознании женщины завистливее мужчин).

Установлено, что у мужчин самоотношение не имеет статистически значимых связей с уровнем их зависти; у женщин, напротив, наблюдается отрицательная связь уровня зависти с когнитивной составляющей позитивного самоотношения (положительным результатом сопоставления себя с другими), а также прямая связь с эмоциональной составляющей негативного самоотношения (отрицательным результатом сравнения себя «реального» с теми требованиями, которые человек предъявляет самому себе) (Т. В. Бескова, 2010в). Также доказано, что у мужчин зависть возникает при рассогласовании ценностей, а у женщин это условие никак не влияет на уровень их зависти (2010д).

Иными словами, пишет Т. В. Бескова, зависть у мужчин возникает при фрустрации потребностей в определенных сферах («хочу, но не имею»). У женщин зависть может проявляться и в других ситуациях: «имею, но хочу иметь больше» или «не надо, но все равно хочу».

> Чтобы проверить эволюционные объяснения зависти, доктор Хилл и ее коллеги искали различия между мужчинами и женщинами в их реакциях на фотографии и интервью со сверстниками своего пола. Оказалось, что женщины чаще, чем мужчины, завидуют физически привлекательным сверстницам. Эти результаты показывают, что в соответствии с теорией эволюционных психологов красота является более важным для женщин фактором репродуктивного успеха.
>
> Богатство должно было бы быть более важным для репродуктивного успеха мужчин, но в этом эксперименте не было выявлено никаких гендерных различий в отношении денег. Женщины завидовали женщинам с «BMW» больше, чем мужчины завидовали парню, имеющему ту же машину.
>
> Это можно интерпретировать как свидетельство того, что гендерный разрыв по деньгам сужается, поскольку все больше женщин работают вне дома. Или это может свидетельствовать, как отмечают исследователи, что деньги имеют одинаковую ценность для репродуктивного успеха обоих полов.
>
> «Я не была сильно удивлена, что женщины такие же завистливые в отношении богатства, как и мужчины, — сказала доктор Хилл. — В конце концов, с точки зрения эволюции (или любой другой точки зрения, если на то пошло) мужчины не были бы до такой степени озабочены приобретением ресурсов, если бы женщины не любили так много ресурсов».

8.4. Социально-демографические характеристики и завистливость

По данным К. Муздыбаева (2002), несколько бóльшая завистливость наблюдается среди пенсионеров, безработных, рабочих и служащих частного сектора экономики.

Завистливость и материальный достаток. Т. В. Бескова (2011ж) пишет, что принято думать (по крайне мере на уровне обыденного сознания), что бедные завидуют больше обеспеченных и причина этого в том, что первые имеют меньше благ, нежели вторые. Так, К. Муздыбаев, проводя исследование завистливости личности, формулирует одну из гипотез следующим образом : «Возможно, что завистливость будет обусловлена депривационным фактором, т. е. малоимущие покажут бóльшую склонность к ней ». Однако, не получив убедительных доказательств, он приходит к выводу, что «принцип недостаточности» в материальном и социальном планах, который должен был бы особо разжигать завистливые страсти, вероятно, имеет весьма умеренный эффект в рамках изученных социальных групп, испытывающих материальные лишения (безработные, пенсионеры, рабочие) (2002. С. 39, 43).

Результаты исследования Т. В. Бесковой также не подтвердили отрицательную связь

материального достатка с завистливостью, более того — дали прямо противоположные результаты.

Т. В. Бесковой (2011ж) были выявлены на первый взгляд весьма противоречивые связи: самооценка зависти не коррелирует с материальным достатком (r = 0,067), тогда как уровень зависти, измеренной косвенным методом, т. е. вычисленный как среднее арифметическое уровня зависти к различным предметным сферам, имеет значимую положительную корреляцию с материальным достатком (r = 0,147, p < 0,05). Объяснить подобного рода расхождения можно тем, что при прямой самооценке зависти человек ее невольно занижает, поскольку это чувство имеет крайнее осуждение в обществе, а человеку свойственно стремление к позитивному самоотношению. Однако когда он же оценивает предметы своей зависти, которые скорее напоминают перечень ценностных ориентаций, то мы имеем дело с более правдивым результатом (табл. 8.6).

Таблица 8.6. Взаимосвязь материального достатка испытуемых с завистью к различным предметным сферам (n = 283)

Предметные сферы зависти	Коэффициент корреляции Пирсона
Внешняя привлекательность	0,072
Здоровье	0,015
Молодость	0,044
Карьерный рост	0,139**
Социальный статус	0,085
Похвала значимого человека, популярность	0,123*
Материальный достаток	0,017
Дорогие или модные вещи	-0,014
Профессиональные (учебные) успехи	0,171***
Интеллект, способности	0,132*
Личностные качества	0,146**
Умение общаться	0,104*
Успех у противоположного пола	0,083
Наличие преданных друзей	0,051
Семейное благополучие	0,136**
Дети (их наличие или их успехи)	0,196***
Досуг	0,083

Примечание : * — уровень значимости 0,05; ** — 0,01; *** — 0,001.

Таким образом, человек, имеющий больший материальный достаток, проявляет зависть не ко всем предметным сферам, а именно к тем, которые значимы для него и являются основными желаемыми компонентами его успешного имиджа: карьерное положение, популярность, неординарные успехи в профессии, интеллект, личностные и коммуникативные качества, семейное благополучие и дети (их наличие или успехи). Иначе говоря, материально обеспеченные люди завидуют тому, что в их представлении образует определенный имидж не только успешной, но и высокоразвитой личности. Отрицательных корреляций не выявлено ни по одной из выделенных позиций.

Было выявлено, что зависть-неприязнь имеет статистически значимые положительные корреляции с материальным достатком испытуемых (r = 0,212, p < 0,05), тогда как зависть-уныние (r = 0,054) и общий уровень зависти (r = 0,156) значимых взаимосвязей с материальным достатком не обнаруживают.

То, что именно зависть-неприязнь, а не зависть-уныние положительно коррелирует с материальным уровнем человека, объясняется Т. В. Бесковой тем, что обеспеченный человек воспринимает материальное благополучие как необходимое должное, которое делает его жизнь лучше и заставляет других людей считаться с ним , что формирует определенную

жизненную позицию: «чем больше я имею , тем я больше значу ». Однако желание обладать бóльшим при недостатке ресурсов трансформируется в еще более сильное желание отобрать, лишить, нивелировать удачу и превосходство конкурента, сопровождающееся озлобленностью, раздражением и неприязнью к тем, кто имеет больше.

Вместе с тем человек, имеющий весьма скудный материальный достаток, в какой-то мере смиряется со своим положением, научаясь жить подобным образом, не чувствуя при этом неприязни к достигшим большего, а воспринимая это как должное и нечто далекое от него. При этом он может испытывать уныние, отчаяние, некоторую обиду на свою судьбу, но не больше.

В заключение Т. В. Бескова констатирует, что материальная обеспеченность человека порождает у него определенные амбиции и желание добиться большего, тем самым превзойти других. Если его ресурсов хватает, то мы имеем дело со здоровой конкуренцией. Однако всегда наступает определенный момент, когда человек понимает, что превзойти другого ему не под силу, что само по себе не означает бесследное исчезновение этого желания; оно может как блокироваться, так и сменить вектор действия с «достичь» на «отобрать».

Завистливость и семейный статус. Т. В. Бесковой (2011б) показано, что между завистливостью и семейным статусом существуют сложные отношения. С одной стороны, выявлено, что различий в выраженности общей оценки завистливости между замужними и незамужними женщинами, а также между женатыми и неженатыми мужчинами нет. Также не зависели от семейного статуса такие предметные сферы зависти, как материальный достаток (у мужчин и женщин), внешняя привлекательность и досуг (у женщин) и карьерный рост (у мужчин).

С другой стороны, были найдены и различия в зависти к ряду предметных сфер. Так, замужние женщины более завидуют умению общаться (t = 2,145, p < 0,05), а незамужние — успеху у противоположного пола (t = 2,178, p < 0,05). Неженатые мужчины более проявляют зависть к социальному статусу (t = 3,055, p < 0,01), дорогим и модным вещам (t = 3,027, p < 0,01) и проведению досуга (t = 1,976, p < < 0,05).

Завистливость и качество супружеской жизни. Этот вопрос детально исследован С. К. Летягиной (2010). В группе женщин выявлены связи завистливости со стилями любви «людус» (r = 0,35, p = 0,05) и «мания» (r = 0,28, p = 0,05), в мужской группе — со стилем «сторге» (r = 0,38, p = 0,05). Это означает, что чем более завистлива женщина, тем более она склонна к супружеским изменам и любовной зависимости от партнера. Мужчины, склонные к зависти, предпочитают любовь-дружбу без волнений, «безумства» и грусти, способную выдержать любые испытания. В отличие от завистливых женщин они предпочитают прагматичный, сознательный стиль любви, когда партнер по браку подбирается с учетом определенных, заранее заданных параметров.

Была выявлена следующая тенденция: чем выше уровень мужской завистливости, тем менее значимым оказывается сексуальный компонент отношений. Для мужчин, склонных к зависти, привлекательность жены имеет меньшее значение, поскольку, как мы уже отмечали выше, они подходят к выбору партнера прагматично, и привлекательность жены, по-видимому, не является для них приоритетной.

Чем более завистлива женщина, тем менее она нуждается в нежности со стороны брачного партнера и в общении с ним, тем менее она склонна оказывать моральную и эмоциональную поддержку супругу; при этом она не нуждается в психологической помощи других членов семьи. Завистливые женщины отдаляются от брачного партнера и ищут «утешения на стороне».

Мужчины же с выраженной завистливостью, наоборот, нуждаются в психологической поддержке в трудную минуту. Завистливые мужчины чаще вступают в брак именно с целью разрешения каких-либо психологических проблем, поэтому они предпочитают спокойные и стабильные отношения с женщиной, которая может поддержать их в трудную минуту.

С. К. Летягиной выявлено, что чем более завистлива женщина, тем менее она

удовлетворена семейными отношениями. В мужской выборке просматривается обратная тенденция: чем более завистлив мужчина, тем больше он удовлетворен браком. Исходя из гендерной роли, у мужчин чувство зависти, очевидно, стимулирует их к самореализации, успеху, соперничеству. В результате повышается уровень благосостояния семьи, что, безусловно, радует супругу и заставляет мужчину чувствовать себя уверенно.

Полученные С. К. Летягиной данные показывают явную несовместимость супругов, имеющих высокую завистливость.

8.5. Возрастная динамика завистливости

Проведенное Т. В. Бесковой (2010) исследование, в котором изучались имплицитные представления респондентов о возрастных особенностях завистливости, дало следующие результаты: 7,9 % респондентов считают, что ее уровень не зависит от возраста, остальные же предполагают, что зависть меняется с возрастом. Наибольшая группа респондентов как самых завистливых выделяет подростков (28,3 %). Далее в порядке уменьшения завистливости следуют юноши (девушки) (19,7 %); дети (18,1 %); люди среднего возраста (15,3 %), и практически одинаковый процент принадлежит людям зрелого (5,4 %) и пожилого возраста (5,3 %). Разница между частотой выбора подростков и частотой выбора следующего возраста (юношей) статистически достоверна (z = 2,21, p = 0,05).

Однако при использовании опросников, с помощью которых измеряется склонность к завистливости респондентов, были получены другие результаты (К. Муздыбаев, 2002) (рис. 8.1).



Рис. 8.1. Выраженность завистливости в зависимости от возраста

По его данным, на протяжении онтогенеза завистливость у взрослых достигает максимального значения три раза: в 18–24 года, в 30–34 года и в 55–59 лет. Эти пики связаны, полагает автор, со сравнительной оценкой своих достижений на значимом этапе жизненного цикла. Молодые люди возраста 18–24 лет обычно ориентированы на

преуспевание: получение образования, приобретение профессии. И то и другое происходит на фоне регулярной сравнительной оценки и аттестации, что, видимо, обостряет чувство конкуренции. В 30–34 года человек начинает оценивать, чего он достиг в жизни, естественно, сравнивая свои достижения с достижениями других. Как правило, обнаруживается, что он достиг не того, о чем мечтал. В 55–59 лет вновь наступает время для сравнительной оценки итоговых жизненных достижений, что связано с приближением окончания трудовой деятельности.

В принципе, выявленные различия между возрастными группами не очень большие и соответствуют средним значениям шкалы (при диапазоне от 10 до 70 баллов).

Т. В. Бескова не обнаружила возрастные периоды, отличающиеся максимальной завистливостью, о которых пишет К. Муздыбаев. В разных возрастных интервалах наблюдались колебания величин завистливости, но различия между ними были статистически незначимыми.

Так как сравнительный анализ не дал положительных результатов, автором был использован метод корреляции. Анализ корреляций между возрастом и склонностью к зависти субъекта позволил сделать следующие выводы:

• общий уровень зависти, измеренный как прямым, так и косвенным способом, не имеет статистически значимых связей с возрастом (r = –0,057; r = –0,03 соответственно);

• показатели, полученные по шкалам «зависть-неприязнь» и «зависть-уныние», также не связаны с возрастом респондентов (табл. 8.7).

Таблица 8.7. Коэффициенты корреляции показателей шкал завистливости с возрастом

Шкалы	Коэффициент корреляции Пирсона		
	мужчины (n = 132)	женщины (n = 108)	выборка в целом
Зависть-неприязнь	–0,107	–0,086	–0,101
Зависть-уныние	–0,110	0,00	–0,060
Суммарный показатель	–0,120	–0,053	–0,091

Далее Т. В. Бесковой были проанализированы связи возраста с завистью к различным предметным сферам (табл. 8.8).

Таблица 8.8. Корреляция возраста испытуемых с завистью к различным предметным сферам

Предметные сферы зависти	Коэффициент корреляции Пирсона
Внешняя привлекательность	−0,109*
Здоровье	0,008
Молодость	0,187***
Карьерный рост	−0,148**
Социальный статус	−0,154**
Похвала значимого человека, популярность	−0,106*
Материальный достаток	−0,011
Дорогие или модные вещи	−0,178***
Профессиональные (учебные) успехи	−0,053
Интеллект, способности	0,061
Личностные качества	0,101*
Умение общаться	0,135**
Успех у противоположного пола	−0,114*
Наличие преданных друзей	0,040
Семейное благополучие	0,071
Дети (их наличие или их успехи)	0,033
Досуг	−0,049

Примечание : *— уровень значимости 0,05; **— уровень значимости 0,01; ***— уровень значимости 0,001.

На основе анализа корреляций возраста испытуемых с завистью к выделенным предметным сферам Т. В. Бескова выделила три группы предметов зависти.

Первая, самая многочисленная группа представлена сферами, не коррелирующими с возрастом, т. е. зависть к ним не зависит от возраста. Это здоровье, материальный достаток, профессиональные (учебные) успехи, интеллект, наличие преданных друзей, семейное благополучие, дети (их наличие или их успехи), досуг.

Во вторую группу вошли предметные области, зависть к которым с возрастом увеличивается. К ним относятся молодость, личностные качества, умение общаться.

Третью группу образуют предметы, зависть к которым, напротив, с возрастом уменьшается: внешняя привлекательность, карьерный рост, социальный статус, похвала значимого человека, популярность, дорогие или модные вещи, успех у противоположного пола.

Полученные Т. В. Бесковой данные показывают, что с возрастом происходит переоценка ценностей, а это влечет за собой и смену предметов зависти.

Т. В. Бескова отмечает, что связи возраста с завистью к определенным предметам очень близки у женщин и мужчин. Разница лишь в большем числе статусных характеристик у мужчин, зависть к которым с возрастом нивелируется.

Таким образом, заключает Т. В. Бескова, зависть с возрастом не ослабевает, а меняет лишь свои предметы.

Однако мне представляется, что отрицать связь завистливости с возрастом еще рано, о чем свидетельствуют данные, полученные самой Т. В. Бесковой.[44] Так, представителям среднего возраста (30–35 лет) более, чем представителям молодого (17–22 года) и старшего (50–60 лет) возраста, свойственны негативные (безнравственные) способы реагирования на успех и неудачи других. При достижениях других они в большей степени проявляют желание прямо или косвенно лишить выявленного преимущества, а при неудачах других находят для себя нечто приятное («твоя беда — моя победа»), испытывая от этого особое

---

[44] См., напр.: www.teoria-practica/ru/-1-2013/ psychology/beskova/pdf.

наслаждение и радость (злорадство). Но разве такие способы реагирования не свидетельствуют о наличии зависти? Следовательно, именно в среднем возрасте зависть проявляется сильнее, чем в молодом и пожилом возрасте. При сравнении способов реагирования на успех или неудачи других в связи с удовлетворенностью жизнью тоже были выявлены возрастные особенности: чем выше удовлетворенность жизнью молодых людей, тем меньше они проявляли желания лишить других их преимуществ, а также испытывать радость от чужих неприятностей. В других возрастных группах подобных связей не было выявлено.

Очевидно, имеется много факторов, влияющих на возрастную динамику завистливости (пол, уровень жизни и образования, семейное положение и т. д.). Например, по данным Т. В. Бесковой, приведенным в цитируемой работе, реакции мужчин и женщин на успех и неудачи других людей различаются. Женщинам по сравнению с мужчинами в большей мере свойственно радоваться успехам других, восхищаться их достижениями и приобретениями, испытывать гордость за них. С другой стороны, женщины при успехе других более, чем мужчины, испытывают и отрицательные эмоции — сожаление, уныние и печаль, направленные на себя.

Следовательно, успех других для женщин в большей степени является индикатором собственного неуспеха. При реагировании на неудачи других людей женщины более, чем мужчины, испытывают жалость, сострадание по отношению к людям, которых постигли неприятности, что объясняется большей эмпатичностью женщин.

Кроме того, по данным того же автора (Т. В. Бескова, 2011б), у мужчин, состоящих в супружеских отношениях, с возрастом уменьшаются завистливость и уровень зависти ко многим предметным сферам. Ни в одной из других групп с разным семейным статусом такой зависимости не наблюдается.

Автор объясняет это изменениями в структуре личностных качеств мужчины в процессе семейной жизни, а не биологическими возрастными изменениями, так как в других группах с различным семейным статусом (холостые, разведенные и т. п.) такой динамики обнаружено не было. Т. В. Бескова отмечает, что женатым мужчинам более свойственны оптимизм, реалистичность, тревожность, и менее — фрустрированность, вальяжность и расслабленность; они, как правило, более успешны в профессиональной сфере и достигают больших вершин, о чем свидетельствует многочисленные примеры известных политиков, дипломатов, бизнесменов и т. д. Все перечисленное, а также учет условий возникновения зависти (фрустрации потребностей в значимых сферах и в большей степени фрустрации потребности в позитивном самоосуществлении) объясняют причины снижения зависти в процессе семейной жизни у мужчин, пишет Т. В. Бескова. Однако для того, чтобы принять такое объяснение возрастной динамики завистливости у женатых мужчин, не хватает лишь одной малости — доказательств, что перечисленные качества изменяются со стажем семейной жизни. Пока же таких данных нет, поэтому нельзя исключить и биологическую составляющую этой динамики.

Глава 9
Тщеславие и гордыня — провокаторы завистливости

Когда речь заходит о зависти и завистливости, то часто разговор разворачивается в сторону ее истоков. И прежде всего начинают говорить о таких человеческих пороках, как гордыня и тщеславие. Ведь еще Аристотель отмечал, что возникновению завистливости способствует чрезмерное честолюбие.

Спиноза говорил, что зависть особенно чувствуют люди, объятые «самомнением» (т. е. ставящие себя выше других), которые чувствуют неудовольствие, когда другой человек начинает приближаться к ним по уровню развития, и находят удовольствие в бессилии других по сравнению с ними. Самомнение доходит иной раз до того, что многие люди, даже

признавая превосходство других в уме и знаниях, тем не менее стараются доказать, что люди эти склонны ошибаться в тех или иных случаях. У В. М. Шукшина есть замечательный рассказ «Срезал» о том, как приезжающих в деревню в отпуск знатных земляков один из мужиков постоянно донимал заумными вопросами, чтобы показать свою ученость перед селянами.

«Глеб Капустин — толстогубый, белобрысый мужик сорока лет, начитанный и ехидный. Как-то так получилось, что из деревни Новой, хоть она небольшая, много вышло знатных людей: один полковник, два летчика, врач, корреспондент… И вот теперь Журавлев — кандидат [наук. — Е. И.]. И как-то так повелось, что, когда знатные приезжали в деревню на побывку, когда к знатному земляку в избу набивался вечером народ — слушали какие-нибудь дивные истории или сами рассказывали про себя, если земляк интересовался, — тогда-то Глеб Капустин приходил и срезал знатного гостя. Многие этим были недовольны, но многие, мужики особенно, просто ждали, когда Глеб Капустин срежет знатного. Даже не то что ждали, а шли раньше к Глебу, а потом уж — вместе — к гостю. Прямо как на спектакль ходили. В прошлом году Глеб срезал полковника — с блеском, красиво. Заговорили о войне 1812 года… Выяснилось, полковник не знает, кто велел поджечь Москву. То есть он знал, что какой-то граф, но фамилию перепутал, сказал — Распутин. Глеб Капустин коршуном взмыл над полковником… И срезал. Переволновались все тогда, полковник ругался… Бегали к учительнице домой — узнавать фамилию графа-поджигателя. Глеб Капустин сидел красный в ожидании решающей минуты и только повторял: “Спокойствие, спокойствие, товарищ полковник, мы же не в Филях, верно?” Глеб остался победителем; полковник бил себя кулаком по голове и недоумевал. Он очень расстроился. Долго потом говорили в деревне про Глеба, вспоминали, как он только повторял: “Спокойствие, спокойствие, товарищ полковник, мы же не в Филях”. Удивлялись на Глеба. Старики интересовались — почему он так говорил. Глеб посмеивался. И как-то мстительно щурил свои настырные глаза».

В христианстве основной причиной зависти считается гордость (гордыня) — заразившийся ею человек не может терпеть, чтобы кто-нибудь был ему равен, а особенно выше его, и был в благополучии. Однако есть и такие ученые, которые, наоборот, считают, что гордыня вторична и возникает на фоне зависти. То есть сначала появляется зависть, затем — желание быть лучше, а когда человек достигает желаемого — старается показать свое превосходство.

Писатель Михаил Веллер так пишет о связи зависти с гордыней: «В идеале человек стремится быть значительнее всех остальных людей. В идеале он хочет: я почти бог, весь в белом на Олимпе, а остальные — в дерьме внизу в болоте, и по сравнению с их ничтожностью я огромно, предельно значителен. Позитивная половина стремления — сделать себя выше всех. Негативная половина стремления — сделать всех ниже себя. Вот эту негативную половину мы и называем завистью. Зависть — это негативный аспект стремления к самореализации, который выражается в стремлении опустить всех как можно ниже, чтобы тем самым быть как можно выше всех» (цит. по: Ю. В. Щербатых, 2009).

Как бы то ни было, ясно одно — зависть и тщеславие тесно связаны друг с другом и одно подкрепляет другое.

Есть люди, и их немало, которые желают, чтобы им завидовали. Например, математик Лихтенберг, живший в XVIII в., говорил: «Мне не нужно, чтобы меня хвалили, мне нужно, чтобы мне завидовали!»

9.1. Честолюбие и тщеславие

У каждого человека имеется естественное желание отличаться от других людей, привлекать внимание к своей персоне. Это нормальная, законная потребность быть в чести. Л. Толстой в зрелые годы признавался: «Сам я грешил прежде желанием, чтобы обо мне говорили». Двадцатилетний В. Брюсов писал в своем дневнике: «Талант, даже гений, честно

дадут только медленный успех, если дадут его. Это мало! Мне мало. Надо выбирать иное… Найти путеводную звезду в тумане». Однако желание отличиться может проявляться либо как честолюбие, либо как тщеславие.

Честолюбие. В различных словарях честолюбие определяется схожим образом. Например, С. Ю. Ожегов и Н. В. Шведова определяют честолюбие как жажду известности, почестей, стремление к почетному положению. В Словаре по этике под редакцией А. А. Гусейнова и И. С. Кона честолюбие трактуется как «социальное чувство, проявляющееся как мотив действий, которые совершаются ради общественных почестей, приобретения влияния и веса в какой-либо сфере общественной жизни». Оно связано с «желанием приобрести высокое общественное положение, вес, влияние, а также заслужить официальное признание и связанные с ними почести и награды». Также указано, что в том случае, если честолюбие станет характерным свойством поведения человека, оно приобретет «значение позитивного морального качества личности». О. В. Барсукова честолюбие понимает как стремление человека стать значимой личностью для других людей.

Бытовое понимание честолюбия в целом соответствует психологическим определениям честолюбия. Так, по данным О. В. Барсуковой, при определении честолюбия студенты отмечали: стремление человека быть значимой личностью для других людей (28,1 %), стремление человека повысить свой статус (26,8 %), стремление человека преуспевать (22,5 %), стремление к известности и славе (12,8 %), стремление к власти (9,8 %).

Было время (а в православии и в бытовом сознании людей продолжается и сейчас), когда в большинстве случаев к честолюбию относились только отрицательно, по существу отождествляя его с тщеславием. У В. И. Даля (1981) можно прочитать: «Похвала и награды подстрекают только честолюбие, побуждение внешнее и низкое». Честолюбивый человек страстно стремится к «чинам, отличиям, к славе, похвалам, и потому действует не по нравственным убеждениям, а по сим видам».

Однако были и те, кто к честолюбию относились положительно. Например, Ларошфуко говорил, что честолюбия не бывает при душевной вялости, в нем «живость и пыл души».

В настоящее время к честолюбию чаще всего относятся положительно. Стремление добиться чего-нибудь выдающегося честным путем, прилагая к этому усилия, благородно и полезно. Оно заставляет человека мобилизовать все внутренние ресурсы, подчиняя их большой цели, развивать свои способности и преодолевать трудности.

«Вставайте, граф, вас ждут великие дела!» — такими словами каждое утро будил маленького Сен-Симона его слуга, и тот усилием воли продирал слипавшиеся глаза и приступал к деятельности, которая в конце концов поставила его в ряд крупнейших французских мыслителей XVIII — начала XIX в.

Честолюбие довольно распространено среди людей. Так, по данным О. В. Барсуковой, студенты считают себя «честолюбивым» или «скорее честолюбивым человеком» в 28,2 и 42,3 % соответственно, а «скорее не честолюбивым человеком» или «вообще не честолюбивым» — 8,3 и 9,8 % соответственно; некоторые студенты затруднились ответить на этот вопрос (1,4 %).

Студенты определили выраженность честолюбия следующим образом: высокий уровень честолюбия отметили у себя 45,1 % студентов, средний — 31 %, низкий — 23,9 %.

Л. Н. Толстой описывает честолюбие Вронского: «Честолюбие была старинная мечта его детства и юности, в которой он и себе не признавался, но которая была так сильна, что и теперь эта страсть боролась с его любовью… Наделавшая столько шума и обратившая общее внимание связь его с Карениной, придав ему новый блеск, успокоила на время точившего его червяка честолюбия, но неделю тому назад этот червь проснулся с новою силой. Его товарищ с детства, одного круга, одного богатства, и товарищ по корпусу, Серпуховской, одного с ним выпуска, с которым он соперничал и в классе, и в гимнастике, и в шалостях, и в мечтах честолюбия, на днях вернулся из Средней Азии, получив там два чина и отличие, редко даваемое столь молодым генералам…

Ровесник Вронскому и однокашник, он был генерал и ожидал назначения, которое

могло иметь влияние на ход государственных дел, а Вронский был хоть и независимый, и блестящий, и любимый прелестной женщиной, но был только ротмистром в полку… “Разумеется, я не завидую и не могу завидовать Серпуховскому, но его возвышение показывает мне, что стоит выждать время, и карьера человека, как я, может быть сделана очень скоро”».[45]

Честолюбие, выраженное в разумных пределах, необходимо каждому человеку, занимающему активную социально ориентированную позицию в жизни. При этом у хорошо воспитанных людей оно может быть абсолютно незаметным. Внешне такой человек может выглядеть скромным и даже застенчивым, и о наличии у него честолюбия можно судить лишь при психологическом анализе его действий и поступков, так как по мере взросления большинство людей научаются скрывать свое честолюбие, объясняя окружающим причины своих поступков иными мотивами: чувством долга, ответственности и пр.

К сожалению, честолюбие стало изучаться психологами лишь недавно (О. В. Барсукова, 2003–2011; Ю. Н. Устина, 2006–2008).

Ю. Н. Устиной было экспериментально показано, что честолюбие отличается устойчивым и универсальным характером, не зависящим от пола и возраста.

Оно оказывает влияние на характерологические черты (увеличивает отзывчивость, эмоциональную устойчивость, доминантность, смелость, радикализм и снижает мечтательность), на характеристики этического слоя, мотивацию достижения, параметры самоотношения (интегрального самоотношения, аутосимпатии и самоинтереса), способность к самоактуализации (компетентность во времени, ценностные ориентации, сензитивность, самоуважение, самопринятие и принятие агрессии) и интернальность личности, особенно в зоне ответственности за личные успехи и достижения.

О. В. Барсукова (2010) рассматривает честолюбие как интегративное качество личности, обладающее сложной структурой и включающее в себя внутренний и внешний компоненты. Внутренний компонент состоит из мотивационного (стремление, ядро честолюбия), рефлексивного (самоотношение) и нравственного (отношение к другим людям) компонентов. Внешний компонент представлен социально конкурентными формами поведения, общения и взаимодействия человека с другими, в которых реализуются честолюбивые стремления личности.

Для О. В. Барсуковой честолюбие является мотивационным психическим образованием — стремлением человека быть значимой и признанной личностью за реальные достижения, имеющие значение как для самого человека, так и для других людей.

Другое дело, когда честолюбие является эгоистическим и ведет к карьеризму, ущемлению прав, свобод и заслуг других — его надо оценивать как отрицательное явление. Чересчур большое честолюбие и самолюбие толкают человека на неправильные, а то и безнравственные поступки, на скользкий путь погони за ложной славой. Печально знаменит пример греческого пастуха Герострата, который, желая прославиться, сжег великое творение своих современников — храм Артемиды Эфесской.[46]

---

[45] Толстой Л. Н. Анна Каренина. Л.: Художественная литература. 1979. Т. 1. С. 315–316.

[46] Герострат — молодой житель Эфеса, который сжег храм Артемиды в своем родном городе 21 июля 356 г. до н. э. для того, чтобы, как он сознался во время пытки, его имя помнили потомки. Наказанием стала казнь и как высшая мера наказания — приказ о его полном забвении. Для этого были наняты специальные глашатаи, которые в продолжение многих десятков лет разъезжали по всей Греции и объявляли следующее распоряжение: «Не смейте помнить имя безумного Герострата, сжегшего из честолюбия храм богини Артемиды». Но древнегреческий историк Феопомп, рассказавший о преступлении Герострата, сохранил для потомков и его имя. Позднее труды Феопомпа, сохранившиеся в отрывках, стали основой для работы позднейших историков, также рассказывавших о поджоге храма Артемиды и соответственно о самом преступнике. Таким образом, Герострат добился своего: приобрел бессмертную, пусть и позорную, славу — славу Герострата. Выражение «Геростратова слава» стало крылатым, обозначая славу, равную вечному позору; постыдную известность человека, который прославился только путем разрушения того, что создано другими. Выражение существует в разных вариантах и словосочетаниях: «Геростратова слава», «лавры Герострата»,

Тщеславие . Согласно словарям, тщеславие есть «высокомерное стремление к славе, к почестям, почитанию» (Словарь С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой). Тщеславие — слово русского происхождения, состоящее из двух частей: «тще-» и «-славие», что буквально означает тщетность (напрасность, бесполезность) стремления к славе, обманчивость и бесплодность этих попыток. Это желание добиться почтения других к тому, что в действительности не составляет достоинство человека. Тщеславием обладал Наполеон Бонапарт, а также герой романа Стендаля «Красное и черное» Жюльен Сорель.

Синонимами тщеславия в русском языке являются кичливость, чванство. Кичливость, по С. И. Ожегову, — это хвастовство, заносчивость, высокомерие; чванство — тщеславная гордость, важничанье.

Во французском языке синонимом тщеславия является амбициозность.

Амбиция — это обостренное самолюбие, чрезмерное самомнение; претензия, притязание на что-либо.

Амбициозный человек — наполненный самомнением, полный амбиций.

Отношение к амбициозности в нашей стране и на Западе разное. «Он слишком амбициозен», — с осуждением говорят в России про человека, который претендует на высокий пост в политике или высшие достижения в спорте. «Он совсем не амбициозен», — с разочарованием замечает руководитель американской фирмы о своем новом сотруднике. Традиционно в России была в почете скромность, и в результате людям приходилось скрывать свои амбиции. В то же время в западных странах люди могут открыто проявлять свое честолюбие и очень часто их претензии на высокое положение осуществляются в реальности.

Откуда берутся амбиции?

Японскими психологами был проведен в детском саду эксперимент. На высоте, недосягаемой для ребенка, была подвешена конфета. Детям предлагалось эту конфету достать. Все воспитанники разделились на три группы. Одни сразу отказались от задачи (дети с заниженными притязаниями). Другие задумались, как можно конфету достать (дети с нормальными притязаниями). Третьи же начали бегать и прыгать вокруг конфеты (дети с завышенными притязаниями). На предложение воспитательницы подумать, как достать конфету, такие дети отвечали: «Некогда думать, прыгать надо».

При более близком знакомстве с детьми и их родителями обнаружилось, что будущих Наполеонов растят сами родители и чрезмерная амбициозность — дефект воспитания.

Начинается все с того, что со словами «ты такой способный» ребенка отдают на фигурное катание или в музыкальную школу. Фраза «ты такой способный» имеет решающее значение: ребенка хвалят за будущие достижения — за те, которых пока нет. В случае неудач на льду или проблем с музыкальным слухом ребенка не переориентируют на другую деятельность, а продолжают хвалить и начинают винить во всем учителей и тренеров, не способных раскрыть в драгоценном чаде талант. В общеобразовательной школе такой ребенок обязательно должен быть отличником. Плохие оценки опять-таки остаются на совести учителей, и школу ребенок заканчивает с абсолютной уверенностью в своей гениальности.

Островская С. По материалам Интернета

Однако наряду с достоинствами у амбиции есть и недостатки. Она заставляет людей тратить гораздо больше сил и ресурсов, чем нужно для спокойной и счастливой жизни; вызывает зависть окружающих; заставляет рисковать и может привести к краху карьеры или семейной жизни. Она мешает людям получать удовольствие от мелких повседневных дел и тихой радости привычной жизни. Как писал по этому поводу американский поэт XIX в.

«стяжать лавры Герострата».

Генри Лонгфелло, «большинство людей могли бы добиться успеха в малых делах, если бы им не мешали непомерные амбиции».

Однако тщеславие — это не просто амбициозность, т. е. стремление к успеху, славе и почету, это «высокомерное стремление», основанное на чувстве собственного превосходства над другими людьми. Тщеславие использует яркие, бросающиеся в глаза внешние атрибуты, подчеркивающие желание человека слышать в свой адрес приятные слова, хвалебные отзывы. Оно проявляется в демонстрации превосходства, высокого социального статуса, причем очень часто в этом случае используются необоснованные преувеличения и т. д.

Тщеславный — это человек, который хочет больше, чем может, или больше, чем заслужил своими делами. Тщеславный человек жаждет известности, славы и готов получить эту славу любым путем, например написав на памятнике архитектуры «Здесь был Коля». Как говорил А. Дюма-сын, «человек всегда гордится тем, что начертал где-то свое имя, хотя бы на коре дерева, и всегда приходит в удивление, когда больше не находит его».

Тщеславие часто соседствует с «черной» завистью.

> Желающий быть в почете завидует тому, кто превосходит его славою, присоединяя к сему завидованию еще и ненависть.
>
> ***Нил Синайский***

> Тщеславие, эта нестерпимая, мучительная жажда успеха — есть великая пытка для ума и состоит из зависти, гордости и алчности.
>
> ***Роберт Бертон***

> Тщеславие умаляет все у других и увеличивает все у себя. В этом оно роднится с завистью.
>
> ***Пьер Буаст***

> Тщеславие есть какая-то недозрелая любовь к славе, какое-то самолюбие, перенесенное в мнение других — он любит себя не таким, каким он есть, а каким он показывается другим.
>
> ***Лев Толстой***

Франсуа де Ларошфуко, пожелавший исследовать все оттенки этого порока, заключил, что разновидностей тщеславия столько, что и считать не стоит, а Виктор Гюго отмечал: «Тщеславие — страшная сила, действующая внутри нас и против нас же самих».

> Как говорит толковый словарь, тщеславие — это потребность в доказательствах собственного превосходства над другими людьми. С одной стороны, это признак болезненного самолюбия. С другой стороны, желание быть лучше других — превосходная, а порой и единственная мотивация для саморазвития. Стараться быть лучше других, играя по правилам и развивая личные навыки, — это вполне здоровая мотивация. Природа поощряет человеческое развитие, награждая успешных в этом деле людей чувством удовлетворения. Но человек — существо хитрое, он научился обманывать самого себя и переживать удовлетворение от псевдоразвития. Это самообман, в котором, чтобы «держать марку», человек не растет сам, а унижает других людей. Чтобы оставаться на уровне, куда проще опустить других, нежели реально продвинуться в собственной эволюции.
>
> Тщеславие — это способ обмануть себя, получив удовлетворение от иллюзии собственного величия. На запущенных стадиях тщеславие перерастает в звездную болезнь и далее в манию величия — самодовольную паранойю, с которой человеку на пустом месте мерещится собственное могущество, красота и гениальность. Все

это обратная сторона унижения. Тщеславие — это возвеличенная низость.

По материалам Интернета (Тщеславие, гордыня и унижение. 2011. 15 августа)

Объектом тщеславия может быть что угодно: чаще всего — слава, власть или богатство, однако им может стать и нищета. Живший более двух тысяч лет назад философ Антисфен гордился отсутствием стремления к богатству и роскоши. Когда рядом оказался Сократ, Антисфен специально повернулся так, чтобы последний увидел дыры в его плаще. Он рассчитывал на одобрение со стороны Сократа, который всегда был сторонником простой и естественной жизни, но Сократ одной фразой расставил все по своим местам. «Сквозь этот плащ мне видно твое тщеславие», — заметил великий философ.

Тщеславие отражено во многих произведениях литературы; например, английский писатель У. Теккерей посвятил ему двухтомный роман «Ярмарка тщеславия».

Можно вспомнить и рассказ А. П. Чехова, в котором молодой человек очень гордился, что в газете написали о том, как он попал под лошадь. Он бегал по своим знакомым и с гордостью показывал всем заметку об этом происшествии.

Многие мыслители прошлого старались понять, в чем разница между тщеславием и гордостью. «Тщеславие носят при себе как мешок с деньгами; гордость, наоборот, носят в себе», — замечал Альфонс Доде. Польский поэт XIX в. Зигмунт Красиньский полагал, что все дело в смирении. Он говорил: «Гордость без смирения — тщеславие, смирение без гордости — униженность». Пьер Клод Буаст отметил другое различие этих понятий: «У гордости может быть благородное великодушие, у тщеславия никогда ничего не бывает, кроме низкой зависти».

А вот французский драматург и актер Александр Гитри с долей юмора призывал отбросить эгоцентризм и осознать, что нам нравится самим испытывать гордость, но вот проявление этого чувства у других людей вызывает у нас раздражение. По этому поводу он писал: «Тщеславие — это гордость других людей».

Щербатых Ю. В., 2009

К. Д. Ушинский (1974) отмечал, что чувство самодовольства возникает в том случае, когда человек думает, как он поразит других тем, что он свершил, придумал и т. д. Об этом же говорил Р. Роллан: тщеславному важно не то, что он есть, а каким он кажется. Тщеславие выступает как побудитель действий, совершаемых ради завоевания славы, привлечения всеобщего внимания, с целью вызвать восхищение и зависть со стороны окружающих. Тщеславие является преувеличенным самолюбием, когда стремление быть не хуже других перерастает в желание казаться лучше других.

В заключение разговора о тщеславии приведу его характеристику по А. Адлеру (2013).

«Самой большой опасностью тщеславия является отрыв индивидуума от реальности. Он теряет понимание межчеловеческих взаимоотношений, и его отношение к реальности становится искаженным. Он забывает свои обязанности человеческого существа и теряет представление о своей роли в обществе как едином целом. Никакой другой порок не в силах исказить свободное развитие человека так, как искажает его тщеславие, которое заставляет индивидуума подходить к любому человеку и любому событию с вопросом: “А что я за это буду иметь?”

Люди имеют обыкновение запутывать эту ситуацию, заменяя слова “тщеславие” или “гордыня” более благозвучным “честолюбие”. Вспомните, сколько ваших знакомых гордятся своим честолюбием! Также к ним часто применяют эпитеты “энергичный” или “деятельный”. Пока их энергия действительно полезна для общества, мы можем признать ее ценность, однако чересчур часто слова “трудолюбие”, “деятельность” и “энергичность” используются только для прикрытия чрезмерно развитого тщеславия.

Тщеславие быстро отучает индивидуума играть по правилам. Очень часто оно заставляет его расстраивать игру другим людям. Таким образом, можно обнаружить, что те

индивидуумы, которые неспособны удовлетворить свое собственное тщеславие, зачастую стремятся не дать другим сполна наслаждаться жизнью. Дети, чье тщеславие еще только растет, демонстрируют свою храбрость в опасных ситуациях и любят показать более слабым детям свою силу. Другие дети, которые уже на чем-то обожглись, попытаются удовлетворить свое тщеславие при помощи всяческих мыслимых и немыслимых мелочей. Они будут избегать основного поля человеческой деятельности и пытаться удовлетворить свое стремление к самоутверждению, играя героическую роль на какой-нибудь провинциальной сцене жизни, которая придется им по вкусу. Люди, все время жалующиеся на то, сколь тяжка жизнь и как плохо обошлась с ними судьба, принадлежат именно к этой категории. Именно они хотели бы заставить нас верить, будто если бы они не получили такое плохое образование или их не постигло бы какое-нибудь другое несчастье, они бы себя показали. Они все время ищут себе оправданий за то, что держатся в стороне от переднего края жизни; единственным удовлетворением их тщеславия могут быть созданные ими мечты. Для нормального человека общение с такими индивидуумами затруднено, поскольку он не знает, как их оценивать или критиковать. Тщеславный субъект всегда сумеет переложить ответственность за любые свои ошибки на чужие плечи. Он всегда прав, остальные всегда не правы. В повседневной жизни, однако, не так уж важно, кто прав, а кто не прав, поскольку здесь единственное, что имеет значение, — это добиться результата и внести свою лепту в улучшение жизни других. Вместо того чтобы внести такую лепту, тщеславный индивидуум постоянно занят жалобами, оправданиями и поиском алиби. Тут мы имеем дело с различными психологическими хитростями, которые люди используют, пытаясь любой ценой сохранить свое чувство превосходства и защитить свое тщеславие от любых посягательств.

На это часто возражают, что без больших амбиций человечество было бы не в силах достичь тех высот, которых оно достигло. Это неправильный взгляд с искаженной перспективой. Никто из нас не лишен тщеславия начисто; до некоторой степени оно присутствует в душе каждого. Однако не только благодаря тщеславию деятельность индивидуума направляется в полезном для всех направлении, и отнюдь не тщеславие дает ему силы для великих свершений. Стимулом для таких свершений может быть лишь социальное чувство. Творение гения становится ценным лишь в социальном контексте. Любое проявленное при его создании тщеславие лишь умаляет его ценность — и в реальном творчестве гения роль тщеславия незначительна.

Однако в общественной атмосфере нашего времени совершенно отрешиться от некоторого тщеславия невозможно. Признание нами этого факта само по себе имеет большую ценность. Этим признанием мы затрагиваем болевую точку нашей цивилизации, причину вечной неудовлетворенности многих людей. Это те несчастные, которые не в силах ни с кем найти общего языка и приспособиться к жизни, поскольку их главная цель — казаться более значительными, нежели они есть на самом деле. Неудивительно, что они вечно со всеми на ножах, так как их единственная забота — это их репутация.

Всякий раз, когда мы разбираем чрезвычайно запутанную ситуацию, оказывается, что главной проблемой была чья-то неудавшаяся попытка удовлетворить свое тщеславие. Когда мы пытаемся понять какую-нибудь непростую личность, важно суметь определить степень выраженности ее тщеславия, направление, которое принимает это тщеславие, и средства, при помощи которых оно достигает своих целей. Благодаря такому пониманию всегда удастся обнаружить, какой вред причиняет тщеславие социальному чувству. Тщеславие просто не может сосуществовать с заботой о себе подобных. Эти две черты характера никогда не смогут ужиться, так как тщеславие не позволит подчинить себя нуждам общества.

Тщеславие в основе своей эгоцентрично. Однако его развитию непрерывно угрожают те логические возражения, которые возникают в ходе коллективной жизни. Необходимость жизни в обществе и коллективе — абсолютный и неопровержимый принцип. Поэтому тщеславие на самых ранних стадиях своего развития вынуждено уйти в подполье. Оно надевает маску и идет к цели кружным путем. Тщеславный человек всегда будет жертвой

мрачных мыслей относительно своей способности совершить те победы, которых, как ему кажется, требует его тщеславие; пока он мечтает и размышляет, время уходит. А когда время ушло, у нашего честолюбца появляется то оправдание, что ему так и не представилась возможность показать, на что он способен».

9.2. Гордость и гордыня

Как ни странно, гордость часто относят к негативным моральным чувствам, что имеет давнюю традицию, которая исходит из религиозных христианских канонов. Большинством христианских богословов любая гордость осуждается, так как она, по их мнению, начало всякого греха, включая и грех гордыни. Как утверждают богословы, гордость есть крайняя самоуверенность, с отвержением всего, что не свое, источник гнева, жестокости и злобы, отказ от Божией помощи, «демонская твердыня, медная стена» между человеком и Богом; хотя «гордости подверженный как раз имеет крайнюю нужду в Боге, ибо люди спасти такого не могут».

Неудивительно, что В. И. Даль приводит ряд выражений о гордости, тоже подчеркивающих ее негативность; например, «в убогой гордости дьяволу утеха» (1956. С. 378). Ч. Дарвин (1896) так описывает выражение гордости: «Гордый человек обнаруживает свое чувство превосходства над другими, держа голову и туловище прямо. Он высокомерен и старается казаться как можно более крупным, так что о нем говорят в переносном смысле, что он надут от гордости <…> Мускул, выворачивающий нижнюю губу, называется мускулом гордости» (с. 157). В связи с этим Френсис Бэкон писал: «Гордость лишена лучшего качества пороков — она не способна скрываться». К сожалению, и Ч. Дарвин, и Ф. Бекон перепутали гордость с гордыней и говорили, по существу, о последней. Этот же упрек можно отнести и к английскому писателю Г. К. Честертону, который в эссе, озаглавленном «О гордыне», вместо слова «гордыня» постоянно употребляет слово «гордость» и приписывает гордости недостатки, присущие гордыне: «В психологии слово “гордость” не так часто используется. Как правило, психологи употребляют понятие “завышенная самооценка” или “повышенная самооценка”. Однако завышенной самооценке соответствует и нарциссизм (самолюбование) <…> гордость и нарциссизм совсем не являются синонимами. Потому что для гордого человека в меньшей степени актуально самолюбование и в большей — презрение, негативное отношение к другим людям».

> Известен ряд внешних признаков, по которым можно отличить гордого человека. Так, горбинка на носу свидетельствует о гордости, независимости человека, полагающегося только на себя и не терпящего ограничений в чем бы то ни было. Такие люди обладают большой способностью к самозащите, будут стоять на своем, даже если весь мир ополчится против них.
>
> Круглые глаза черного цвета с желтоватым блеском также нередко свидетельствуют об излишней гордости. Лоб с горизонтальными морщинами, близко расположенными к линии волос, — признак жестокосердия и гордыни. Люди, имеющие привычку выставлять вперед подбородок, весьма горделивы и высокомерны: они не снизойдут до общения с человеком, которого не считают равным себе по интеллекту, положению в обществе или каким-либо иным признакам. Иногда удлиненный округлый подбородок может говорить о самоуверенности и горделивости. Привычка откидывать назад голову при ходьбе — признак тщеславия.
>
> ***Сухарев В. А.***

У гордых людей уровень самооценки редко бывает постоянным. Он часто колеблется до состояния полной апатии и уныния, презрения к себе. «В таких состояниях презрение к другим людям обычно сохраняется и даже усиливается», — писал Честертон.

Именно потому, что для многих людей понятия «гордость» и «гордыня» являются

синонимами, в массовом сознании сохраняется отрицательное отношение к гордости.

Точка зрения

Разве плохо, спросите вы, гордиться, например, своей страной и даже успехами своей футбольной команды?

Мой ответ вас удивит и, возможно, настроит против меня: гордость для человека — это всегда блокада духовного развития.

<…> Давайте рассмотрим психологическую основу гордости. Для этого возьмем такое, казалось бы, высокое чувство, как гордость за свою страну. Как вы понимаете, гордость предполагает сравнение: ведь я горжусь своей страной, потому что она лучше, больше, краше… Наша страна — родина великих ученых, писателей, композиторов. И мне повезло родиться в такой стране, поэтому я могу гордо задрать нос <…>

И разве я не имею право испытать гордость за любимую футбольную команду, которая одержала победу? Пускай те, кто болел за проигравших, сейчас испытывают тяжелейшее разочарование, пускай плачут не только игроки, но и их родные, их дети. Но ведь наши-то победили!

Вот вам и гордость. Гордость за Родину дает мне иллюзорное право чувствовать себя выше другого, а гордость за любимую команду перекрывает у меня такое чувство, как сострадание. Если посмотреть правде в глаза, то выходит, что я радуюсь тому, от чего другие расстраиваются.

Так что же, спросите вы, патриотизм — вредное чувство? Неужели болеть за свою команду не надо, а может, вообще весь спорт запретить?

Да, пожалуй, некоторые могут понять мою мысль именно так. Поэтому нужно объясниться.

Родину нужно любить, за свою команду нужно болеть, но при этом не надо допускать в свою душу такое пагубное чувство, как гордость. Гордость — это всегда (всегда!) ощущение своего превосходства. Можно радоваться своей победе в соревнованиях, но ни в коем случае не злорадствовать по поводу тех, кого ты вроде бы победил.

Впрочем, вы всегда можете остаться при своем мнении. Я просто предлагаю задуматься.

Белозуб Г. Гордость — это хорошо или плохо? (По материалам Интернета)

В Толковом словаре русского языка С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой гордость определяется двояко: с одной стороны, как чувство собственного достоинства, самоуважения (например, «национальная гордость»), как чувство удовлетворения от чего-нибудь («гордость победой»), а с другой — как высокомерие, чрезмерно высокое мнение о себе, спесь («из-за своей гордости ни с кем не дружит»).

Аморальным, безнравственным может быть не сама гордость, а способ ее выражения, когда человек необоснованно возвышает себя (тем самым принижая других людей), т. е. то, что называется гордыней, зазнайством, высокомерием, чванством, спесью; так, в народной песне поется: «Ходит спесь надуваючись»). Стержнем гордыни является ощущение своего превосходства по отношению к другим людям. Если же человек не выпячивает своего превосходства над другими, то ничего плохого в наличии у человека этого чувства нет.

Гордость часто вызывает осуждение, исходящее особенно от тех, у кого нет ничего, чем бы они могли гордиться. Однако в гордости нет ничего плохого, если она базируется на реальных достоинствах человека. Как говорил Гораций, «являй гордость, заслуженно добытую». Вопрос только в том, как ее являть.

Научное понимание гордости расходится с тем, как о ней думают в народе. Большинство авторов определяют гордость как положительное чувство, как выраженное желание самоуважения, чувство удовольствия от собственных успехов или достижений других людей, с которым человек идентифицируется. Чувство гордости как следствие осознания своего соответствия социальным и личным ценностным ориентациям выступает

одним из результатов самосовершенствования личности. Переживая эмоции, связанные с чувством гордости, человек осознает собственную значимость, переживает чувство собственного достоинства, которое есть не что иное, как уважение своих нравственных качеств в самом себе, т. е. положительное отношение к себе как личности. В связи с этим человек требует от других и от общества признание себя как ценности, как личности, уважения к себе, признания за собой соответствующих прав и возможностей. В то же время чувство собственного достоинства является одним из способов осознания человеком своей ответственности перед собой как личностью, формой самоконтроля: человек ведет себя так, чтобы не потерять в своих глазах уважительное отношение к себе.

На первых этапах психического развития гордость проявляется в форме эмоциональной реакции ребенка на похвалу взрослых. Дальнейшее развитие гордости происходит под влиянием оценок первичных коллективов. Становление самосознания способствует тому, что переживания, которые сопровождают чувство гордости, все более начинают основываться на самооценке и убеждениях самой личности.

Человек может испытывать гордость не только в отношении личных заслуг, достижений, но и в отношении достижений других людей, а также различных социальных общностей (спортивной команды, коллектива, города, страны). Так, национальная гордость часто понимается как чувство причастности человека к мощи своего государства, способного противостоять другим странам с позиции силы. Этот вид национальной гордости был особенно свойствен империям. Примером могут служить Британская империя XIX в. (концепция «бремени белого человека»), Японская империя и нацистская Германия 30–40-х гг. XX в. (превосходство «высшей нации»), Советский Союз (гордость от принадлежности к стране с коммунистической идеологией).

Самая дешевая гордость — это гордость национальная.
Артур Шопенгауэр

Если говорить о чувстве гордости по отношению к себе, то оно состоит из двух компонентов: постоянного и переменного, личностного и ситуативного. Это проявление чувства собственного достоинства, самоуважения, осознания ценности и уникальности своей личности, которое присуще одним людям, но не развито у других, т. е. это устойчивая черта личности. В соответствии с этим показателем мы выделяем гордых и скромных людей. Первые будут горды даже в случае своих поражений, а вторым будет очень трудно испытать это чувство даже в случае своего успеха в каком-то деле.

Гордость присуща многим великим людям, совершившим сколь-либо значительные деяния в истории человечества, причем это чувство является своеобразным подкреплением усилий, предпринятых на пути достижения поставленной цели. Например, А. С. Пушкин после окончания трагедии «Борис Годунов» писал своему другу поэту Вяземскому: «Трагедия моя кончена; я перечел ее вслух, один, и бил в ладоши и кричал, ай-да Пушкин, ай-да сукин сын!» Гордость собой он озвучил и в одном из стихотворений: «Я памятник себе воздвиг нерукотворный», — уверенный, что будет славен народу, «доколь в подлунном мире жив будет хоть один пиит».

Или другой пример: А. В. Суворов — человек скромный, лишенный высокомерия и тщеславия. Несмотря на то что он был единственным в истории военачальником, не проигравшим ни одного сражения, он отнюдь не кичился своими военными талантами и отвергал всяческие восхваления. Единственное, что его беспокоило, — это то, что в русской армии над ним и около него существовали другие военачальники, которые своим невежеством и высокомерием мешали ему воевать. Поэтому Суворов мечтал о том, чтобы ему присвоили высшее воинское звание — фельдмаршала, которое оградило бы его от вмешательства недалеких коллег.

Получив заветный фельдмаршальский жезл, он решил освятить его в церкви. Но перед тем Суворов в простой солдатской куртке, без всяких знаков отличий, велел поставить в

линии несколько стульев и принялся перепрыгивать через них, приговаривая после каждого прыжка, перечисляя фамилии генералов, которые прежде стояли выше его в армейской иерархии:

— Репнина обошел!.. Салтыкова обошел!.. Прозоровского обошел!..

Так он пересчитал всех генерал-аншефов, которые прежде командовали им, а теперь были обязаны согласовывать с Суворовым все свои действия на поле брани. После этого Александр Васильевич велел убрать стулья, переоделся в полную фельдмаршальскую форму и явился в церковь. Там освятили долгожданный жезл и ордена Красного Орла и Большого Черного Орла, присланные ему от прусского короля Фридриха-Вильгельма II.

> Гордость свойственна всем людям: разница лишь в том, где и когда они ее проявляют.
>
> ***Ф. Ларошфуко***

> Гордость — это скользкая покатость, внизу которой ожидают нас высокомерие и тщеславие.
>
> ***Адриан Декурсель***

Чрезмерная гордость приводит к появлению гордыни как аморальному качеству личности. Нужно отметить, что слово «гордыня» в настоящее время в повседневной жизни употребляется редко. Вместо него используются другие термины, близкие по смыслу или несколько отличающиеся оттенками: гордость, амбициозность, высокомерие, тщеславие, самолюбие, самодовольство, самолюбование.

Гордыня. Этот термин в Словаре Ожегова определяется как «непомерная гордость». С данным определением не согласен Ю. В. Щербатых (2009), по мнению которого гордыня — это не просто чрезмерно развитая гордость, а разновидность высокомерия, т. е. другого личностного качества. Гордость предполагает основание для своего чувства: можно гордиться своими спортивными или трудовыми успехами, своим домом, бизнесом или голосом. Кроме того, можно гордиться не только самим собой, но своими друзьями, родными, коллективом, фирмой, городом или даже страной. В отличие от этого гордыня, пишет Ю. В. Щербатых, — это непомерно раздутая гордость исключительно самим собой. Кроме того, гордыня может быть и необоснованной, надуманной, когда человеку только кажется, что он превосходит других людей. Характерное проявление гордыни — избирательность в связях, пренебрежение обществом тех людей, которые «стоят ниже».

> В процессе развития гордыне всегда предшествует тщеславие. Различие между тщеславием и гордыней такое, как между отроком и зрелым мужчиной.
>
> ***Ю. В. Щербатых***

Ю. В. Щербатых отмечает, что понятие «гордыня» связано с такими пороками, как алчность, зависть и гнев. Например, стремление к обогащению (алчность) вызвано тем, что человек хочет стать не просто богатым, а богаче остальных людей, он завидует (зависть) потому, что не допускает мысли, чтобы кто-то жил лучше его, он раздражается и сердится (гнев), когда другой человек не признает его превосходства, и т. д.

Какая жизнь у ослепленного гордыней? Сказки бабушки Солы

> Познакомимся с этой девушкой? Хотя она вряд ли захочет с нами общаться. Ее имя Вэнити (тщеславие). И она занята только собой. Ее главное занятие — самолюбование. Она гордится своей изящной, тонкой фигуркой, загаром, безупречным юным лицом, прической от лучшего мастера, умом, маникюром, роскошным платьем и, наверное, машиной, домом и драгоценностями. Она любит смотреться в зеркало и не глядит по сторонам. Все, что ее окружает, она презирает, считая недостойным внимания. Ее самолюбие гипертрофировано. Ее любимое

слово — Я. В детстве Вэнити обзывали зазнайкой и воображалой. В юности она подавляла всех ничем не обоснованной самоуверенностью и высокомерием. Кроме себя, она никого никогда не любила и не полюбит, потому что сердце ее с годами становится все холоднее. Вэнити оценивает мужчин по степени их важности и значимости в обществе. Она презирает бедных, слабых, старых и неудачливых. Ее родители загнаны в угол ее эгоизмом и презрением к их простой жизни. Помощи от нее им не видать <…>

Вэнити самонадеянна в спорах, считая себя умнее и образованнее других. Вежливость ей неизвестна. Она хамка, унижающая близких людей и обижающая словом и поведением дальних. Если ей приходится делать доброе дело, она делает это неискренне, вынужденно, но устраивает пышную презентацию своего деяния. Ее амбиции не имеют границ. Ее тяга к славе фанатична: нет человека тщеславнее ее, ведь она Вэнити! Она идет по головам в достижении своих целей. Когда же почивает на лаврах, внутри нее разливается самодовольство. Во всем она хочет быть лучшей и всем, везде и всегда напоминает о своем превосходстве: ее гонор оскорбителен для окружающих. Если бы она была аристократкой, то гордилась бы родословной и честью древнего рода и слыла высокомерной и надменной гордячкой. Ее любимыми животными были бы царь зверей Лев и Орел — царь птиц. Но чести у нее нет: она из племени нуворишей. Она сноб до мозга костей, свято верящая, что принадлежит к касте небожителей. Ее любимая птица — павлин, глупый петух, украшенный самыми красивыми в мире перьями. Будущее Вэнити трагично: отчуждение от людей, угасание скованного одним помыслом разума, медленное умирание души, глухое одиночество. Было бы лучше, если бы самодовольство она заменила чувством собственного достоинства; если бы самовлюбленность превратилась у нее в самоуважение, проявляющееся в уважении к тем, кто ее окружает; если бы она могла гордиться своими близкими. Не гляделась бы наша Вэнити днями в зеркало, а работала и достигала высот в каком-нибудь деле, у нее был бы реальный повод гордиться собой. Гордыня, основанная на преходящих ценностях — молодости, красоте, богатстве, власти, — по меньшей мере глупа. Человек же, который стал хорошим специалистом, сделал открытие, написал музыку, пережившую годы, даже сшил прекрасное лоскутное одеяло, может с полным правом гордиться итогом своих трудов. Но не талантом (это уже гордыня). Гордитесь тем, что сделали вы сами, а не ваши родители, природа, везение и Господь Бог.

Надежда Рубцова (По материалам Интернета shkolazhizni.ru/archive/0/n-7252)

Гордыня считалась грехом за много лет до христианства. У древних греков Немезида — богиня мести и правосудия карала за чрезмерную гордыню.

Символом гордыни считается Люцифер, которого, согласно Библии, именно гордыня привела к падению и превратила его из светлого ангела в Сатану. История этого падения такова.

Бог создал в помощь себе ангелов, а для порядка распределил их по старшинству. Иерархия разделяла девять ангельских чинов. Самые старшие по званию — серафимы, херувимы, далее — престолы, господства, силы, средние — власти, начала, архангелы, низшие — ангелы. Предводителем всех ангелов был Денница (это одна из православных трактовок перевода слова «Люцифер») — наиболее могущественный, талантливый, красивейший и приближенный к Богу.

Люцифер («несущий свет») был красоты необычайной, силы и мудрости несоизмеримых. Он был настолько эгоистичен, что подумал даже о том, что сотворил себя сам. Он не прощал ошибок и невежества, слабости и страстей, был дерзок и отважен. Люцифер несказанно возгордился своим высшим положением среди других ангелов и сам захотел быть выше Бога. Однажды он увидел пустующий трон Бога и подумал, что, заняв его место, станет так же мудр и величествен. «Пусть Бог идет сюда, я не уйду», — говорил он.

Он возжелал себе людского поклонения, отверг желание Господа послать на Землю

Спасителя, дабы избавить людей от грехов, приказал ангелам поклониться ему, внеся раскол в ряды их, поэтому и был низвергнут, а красота его — превращена Богом в безобразие. Кроме того, множество ангелов из разных чинов было совращено им.

Тогда архистратиг по имени Михаил возглавил войско светлых ангелов, которые смогли поразить Люцифера. Нечисть была низвергнута в «преисподнюю земли» — в ад. С тех пор «солнечный ангел» стал называться Дьяволом, Сатаной, лукавым и др., а остальные падшие ангелы — демонами, бесами, чертями и пр. Некогда красивый и божественный ангел Люцифер, несущий свет, превратился в дракона с тысячей рук, хвостом и клювом, прикованный к решетке над пламенем ада.

Данте Алигьери в «Божественной комедии» так обрисовал Люцифера:[47]

И я от изумленья стал безгласен,
Когда увидел три лица на нем;
Одно — над грудью, цвет его был красен;
А над одним и над другим плечом
Два смежных с этим в стороны грозило,
Смыкаясь на затылке под хохлом.
Лицо направо — бело-желтым было;
Окраска же у левого была,
Как у пришедших с водопада Нила.
Росло под каждым два больших крыла,
Как должно птице, столь великой в мире;
Таких ветрил и мачта не несла.
Без перьев, вид у них был нетопырий,
Он ими веял, движа рамена,
И гнал три ветра вдоль по темной шире,
Струи Коцита леденя до дна.
Шесть глаз точило слезы, и стекала
Из трех пастей кровавая слюна.
Они все три терзали, как трепала,
По грешнику; так с каждой стороны
По одному их трое изнывало…

Ю. В. Щербатых пишет, что существуют два вида гордыни. Один — когда возносятся над людьми, а другой — ложно смиряются перед ними. Некоторые ханжи и святоши всем своим видом демонстрируют смирение и покорность, в то время как в душе их пылает огонь гордыни и они полны самолюбованием собственной праведности. Именно про таких людей Роберт Бартон сказал: «Гордящиеся своим смирением горды тем, что они не горды».

Причем в последнем случае гордыня может быть даже острее и глубже, чем в открытом проявлении. Однако оба подхода сводятся к одному — я не такой, как все. Один думает, что он лучше всех, другой — что хуже, но при этом оба проявляют гордыню.

Гордец редко бывает благодарным человеком: он всегда убежден, что получает меньше, чем заслуживает.

Бигер Генри

Если человек утверждает, что у него нет гордыни и чувства собственной важности, скорее всего это значит, что гордыня у него развита столь сильно, что

---

[47] Данте Алигьери. Сочинения // Божественная комедия. Ад. Песнь тридцать четвертая. М.: Олма-пресс, 2002. С. 440–441.

мешает человеку признать ее же наличие.

Неизвестный автор

Самовлюбленность и гордыня растут пропорционально числу достигаемых человеком успехов. Древние греки говорили: «Удача рождает высокомерие», имея в виду, что человек может приобрести это отрицательное качество, случайно возвысившись по воле слепой Фортуны и решив при этом, что теперь он любимец богов и может презирать остальных, менее удачливых смертных. Однако греки недаром представляли судьбу в образе незрячей женщины, так как слепая Фортуна с одинаковой легкостью могла как возвысить человека, так и низвергнуть его.

Похвала тоже усиливает гордыню, поскольку она подтверждает и узаконивает самовлюбленность и укрепляет человека в собственном чувстве величия.

Гордость людей низких состоит в том, чтобы постоянно говорить о самом себе, людей же высших — чтобы вовсе о себе не говорить.

Вольтер

9.3. Истоки и проявления (признаки) гордыни

Ю. В. Щербатых (2009) выделил шесть относительно самостоятельных групп истоков и синдромов проявления гордыни.

Первая группа отражает *жажду власти* и открытое презрение к людям, занимающим более низкое социальное положение. Сопровождается это стремление высокомерием,[48] заносчивостью, кичливостью, спесью, надменностью[49] и чванством, а также самомнением[50] и самолюбием.

Унижать других — гораздо худший вид гордости, чем превозносить себя не по заслугам.

Франческо Петрарка

Высокомерие — это, в сущности, та же гордыня, во всеуслышание заявляющая о своем присутствии.

Жан Жак Руссо

Вторая группа показывает *стремление человека достичь большего* , чем у него есть. Это приводит к амбициозности[51] и честолюбию.[52]

Третья группа — *эгоизм* в сочетании с невоспитанностью, готовность человека идти

---

48 Высокомерие — презительно-надменное поведение, отношение к кому-нибудь. Ученые отмечают, что причина высокомерия кроется в одном из генов, названном CaM-kII. Он возбуждает наши амбиции и надменность.

49 Надменный — самонадеянный и кичливый, высокомерный. Надменный — человек с неадекватно завышенной самооценкой, верящий в свое превосходство и не желающий на равных общаться с другими людьми, которых презирает. «Надменность — это карикатура на гордость», — писал Лион Фейхтвангер.

50 Самомнение — преувеличенно высокое мнение о самом себе.

51 Амбиция: 1) обостренное самолюбие, чрезмерное самомнение; 2) претензия, притязание на что-либо.

52 Честолюбие — жажда известности, почестей, стремление к почетному положению.

напролом ради собственных интересов. Это выражается в хамстве, наглости, нахальстве, бесцеремонности, дерзости, беззастенчивости, бесстыдности.

Четвертая группа отражает *жажду славы* , причем далеко не всегда обоснованную. Это находит отражение в тщеславии, хвастовстве и самонадеянности.

Пятая группа — *самовлюбленность* , включающая такие качества, как самолюбование и самодовольство.[53]

Шестая группа — *самоуверенность* — в себе, своих силах или знаниях. Это выражается в чрезмерно развитом чувстве собственного достоинства.

Недостатком такого подхода Ю. В. Щербатых является отнесение синонимичных качеств личности к разным истокам, будто бы эти качества разные. Это касается, например, такого качества, как высокомерие, которое в Словаре С. И. Ожегова определяется как презрительность, надменность, кичливость.

Выделяются и другие признаки гордыни.

Чувство собственной непогрешимости и правоты и неправоты окружающих . Такие люди считают, что всегда правы, склонны критиковать кого-то, обсуждать, сплетничать и обвинять.

Жалость к себе . Чувство собственной важности является скрытой жалостью к себе, человек чувствует себя несчастным, он испытывает боязнь и страх перед всем миром и для того, чтобы защититься от него, выставляет напоказ свою важность, значимость, достаток. Такой человек сконцентрирован только на себе, он начинает играть роль тирана или жертвы.

Снисходительность . Человек чувствует себя выше других, следовательно, всех людей считает ниже себя. Как писал А. С. Пушкин, «мы почитаем всех нулями, а единицами себя. Мы все глядим в Наполеоны».

Покровительственное отношение к кому-либо . Такое проявление гордыни находится рядом со снисходительностью. Обычно люди, которые помогают кому-то, требуют благодарности и уважения. От таких людей можно слышать: «Ты должен быть благодарным мне за то, что я для тебя сделал!»

Унижение других и себя . Есть люди, которые считают себя неудачниками, ни на что не способными, низкими духом, и если видят кого-то выше себя, они готовы ползать перед ними на коленях. Но в то же время если они замечают людей ниже себя, то вынуждают их вести себя точно так же.

Бесконечно маленькие люди имеют бесконечно великую гордость.
Вольтер

Гордыня — эхо былого унижения.
Степан Балакин

Мнение о собственной важности : «Без меня мир не сможет существовать». Такие люди думают, что только от них все зависит, на них все держится: мир, работа, семья. Представление о себе как об очень важной персоне дает человеку основание раздражаться по поводу и без. Чрезмерная важность, в свою очередь, порождает другую проблему: человек начинает сосредоточиваться на том, что другие думают и говорят о нем. Он зациклен на своих проблемах и постоянно говорит о них, у него проявляются нарциссизм и самолюбование.

Представление о своей исключительности (талантливости, красоте). Следствием этого может быть хвастовство. Представление о своем превосходстве над другими приводит к тому, что человек начинает восхвалять свои достоинства. Однако хвастовство может являться и следствием наличия у человека комплекса неполноценности. Человеку просто

[53] Самодовольство — полное удовлетворение, любование самим собой, довольство собой.

нужно получить одобрение окружающих, почувствовать свою значимость. Самовлюбленные люди предрасположены к нарушению правил, считая, что их исключительность освобождает их от законов, которые управляют другими. Это чувство независимости часто сопровождается желанием эксплуатировать других.

Отказ от помощи . Гордыня не позволяет принимать помощь от других людей из-за боязни показать свою слабость, несостоятельность.

Представление о том, что деятельность, которой занимается человек, нужнее и важнее всех остальных . Когда мой сын, будучи студентом второго курса факультета журналистики, получил бейджик со словом «пресса», он весь сиял от сознания того, что он теперь четвертая власть.

Стремление осуждать людей за их ошибки, поступки и действия . Такой человек сознательно ищет в людях недостатки, мысленно их наказывает, все это делается с чувством гнева, раздражения и ненависти. Иногда даже хочется проучить человека.

Использование слов с непонятным другим людям значением, выставление напоказ своей учености.

Сарказм . Стремление съязвить, зло подшутить над человеком, обидеть едким замечанием или грубостью.

Нежелание признавать свои недостатки , в том числе и гордыню. Уверенность в собственной постоянной правоте (непогрешимость); постоянное желание оставить последнее слово за собой.

Покровительственное и надменное отношение к другим , отношение свысока; демонстрация напоказ достатка, одежды и пр.

Чрезмерная занятость своей персоной , обидчивость, излишняя чувствительность или бесчувственность.

Разделение людей на иерархические уровни — кто лучше или важнее. Поведение человека выстраивается в соответствии с установленной им «иерархией»; манеры поведения изменяются в зависимости от того, с кем говорит; игнорирует «малых людей».

9.4. Возрастно-половые особенности гордости и гордыни

Возрастные особенности . У детей выражение гордости наблюдается рано. Э. Блейлер (1929) описывает поведение своего сына в младенческом возрасте. Когда он встал в первый раз самостоятельно на ноги, он отчетливо проявил свою гордость этим: глядел вокруг себя как петушок, так что родители не могли удержаться от смеха. Это вызвало со стороны ребенка проявление обиды. Особенностью проявления гордости детьми является то, что они могут гордиться любым своим успехом, даже таким, который не требовал никаких усилий с их стороны (Thompson, 1989). К. И. Чуковский отмечает, например, что у детей тяга к беспрестанной похвальбе пропадает лишь на восьмом-девятом году жизни.

По данным Ю. В. Щербатых (2009), гордыня больше присуща молодым людям и имеет тенденцию уменьшаться с возрастом.

Половые особенности . Ю. В. Щербатых (2009) с помощью разработанного им опросника[54] выявил, что у женщин интегральный показатель гордыни был достоверно выше, чем у мужчин.

По традиции за мужчиной и женщиной закрепился различный набор ценностей, обладание которыми могут служить предметом гордости: для мужчины — это сила, социальная успешность, способность обеспечить финансовое благополучие семьи, для женщины — скромность, ласковость, домовитость и верность. С точки зрения феминисток критериями женской гордости является их экономическая и психологическая независимость

---

[54] Опросник включает три шкалы: «гордость», «гордыня» и «скромность». Сумма баллов по шкалам «гордость» и «гордыня» с вычетом баллов по шкале «скромность» дает показатель «грех гордыни».

от мужчины. Таким образом, источник гордости для одной женщины может не совпадать с тем, чем гордится другая.

9.5. Связь гордыни с личностными особенностями

По данным Ю. В. Щербатых (2009), показатель гордыни положительно коррелирует с величиной экстраверсии по Айзенку (r = 0,29; p < 0,05), величиной позитивной самооценки по Будасси (r = 0,36; p < 0,01) и отрицательно — с возрастом (r = –0,30; p <0,05). Это означает, что гордыня чаще отмечается у экстравертов, чем интравертов, высоко себя оценивающих. Исследование связи гордыни с личностными качествами, выявляемыми по опроснику Кеттела, показало, что гордыня была больше выражена у общительных (r = 0,28; p < 0,05), беззаботных (r = 0,40; p < 0,01) и смелых (r = 0,51; p < 0,001) людей.

Показатель «гордыня» отрицательно коррелировал с показателем «скромность» (r = –0,35; p < 0.01) и положительно — с тенденцией проявлять гнев (r = 0,29; p < 0,05) и с алчностью (r = 0,27; p < 0,05). Таким образом, можно сказать, что в наименьшей степени гордыне подвержены интраверты, не склонные к приобретательству.

Крик души

Я очень плохой человек. Не могу радоваться счастью других, тотчас же начинаю завидовать. Долго помню обиды, критику не переношу (даже обоснованную и не со зла). У меня неплохие внешние данные, но я часто думаю, что мне было бы лучше родиться уродом, потому что если в моем окружении появляется человек, у которого внешность хуже, я начинаю чувствовать свое превосходство над ним. Друзей почти нет, думаю, из-за той же гордыни, в дружбе надо уметь отдавать, а я умею только брать и к тому же нетерпимо отношусь к недостаткам людей. Ясное дело, что такое отношение никому не понравится.

По материалам Интернета (Как избавиться от гордыни? 2012. 5 августа)

Гордость, обедающая тщеславием, получает на ужин презрение.

Бенджамин Франклин

Гордость как бы прибавляет людям росту, тщеславие лишь раздувает их.

Николя Шамфор

Никто так не падок на лесть, как тот честолюбец, который хотел быть первым, но не смог им стать.

Бенедикт Спиноза

9.6. Отрицательные последствия гордыни

Общество не любит гордецов. Им завидуют, им могут льстить, но их не любят. Гордец, открыто демонстрируя свое превосходство перед другими людьми, как бы бросает им вызов, и кое-кто может этот вызов принять. Гордыня может иметь и другие негативные последствия для ее «владельца»: им легко манипулировать, так как он падок на лесть, а льстец, пользуясь этим, добивается от тщеславного человека того, что ему нужно. Поэтому проявлять грех гордыни — не очень дальновидно. Как говорил Эдуард Севрус, «глупо идти с гордо поднятой головой по сильно пересеченной местности».

> Тщеславие вызывает отвращение у всех по той простой причине, что оно всем без исключения свойственно, а два тщеславия не сойдутся никогда.
>
> ***Ф. Честерфилд, английский дипломат и писатель XVIII в.***

«Звездная болезнь». Негативным следствием тщеславия и гордыни является «звездная болезнь». Она появляется, когда при успехе и завоевании известности у человека, как говорят, произошло «головокружение от успеха», т. е. неадекватное восприятие себя и окружающих вследствие возникшей эйфории. «Звездная болезнь» — особый взгляд на мир, окружающих людей и на самого себя, когда человеком прочно правит предубеждение, что у него узнаваемое лицо и что ему достаточно свистнуть, чтобы все стало так, как ему хочется. Признаками «звездной болезни» являются:

• стремление демонстрировать и всячески подчеркивать свой особый и привилегированный статус в группе;

• склонность нарушать принятые нормы поведения и установленные правила, а также требовать к себе особого отношения;

• высокомерие, нетерпимость к критике, заносчивость, надменность, снисходительность в отношении товарищей и коллег, пренебрежительное отношение к соперникам.

«Звездная болезнь» может наблюдаться не только у людей известных и знаменитых, которые всегда на виду и которым чаще других достаются похвалы. Она распространена и в офисах, ее симптомы одинаковы как для руководителей верхнего уровня, так для рядовых сотрудников. Однако без воздействия внешних факторов такие качества сами по себе не являются основой для развития разрушительной болезни. Развитию «звездного недуга» способствует окружение.

Основные причины «звездной болезни»:

• личностная предрасположенность (завышенная самооценка, гипертрофированная амбициозность);

• нереализованность амбиций человека в других сферах жизни;

• нарушения в процессе получения «обратной связи» (перехвалили, недооценили);

• нарушение субординации между руководителем и подчиненным;

• излишняя концентрация власти и полномочий в одних руках;

• культивирование чрезмерной конкуренции (оцениваются преимущественно индивидуальные, а не командные результаты);

• дефицит квалифицированных кадров на рынке труда — завышенная рыночная стоимость определенных категорий специалистов;

• стремительный карьерный рост при определенной эмоциональной и профессиональной незрелости.

К созданию предрасположенности к «звездной болезни» могут приложить руку и родители. Далее приведем пример того, что часто происходит в случаях занятий детей спортом.

> «Предположим, — говорит тренер по хоккею Ян Каменецкий, — мальчик имеет определенные способности. Тренер из другой школы, узнав телефон его родителей, звонит им, обещает золотые горы и предлагает мальчика забрать к себе. У родителей тут же появляется “звездная болезнь”. Как же, нашего ребенка уже в “Динамо” приглашают, а здесь его во второй пятерке держат. Так же на мельницу “звездной болезни” родителей льют воду и агенты, всячески восхваляя таланты их отпрыска и предлагая подписать с ним взаимовыгодный контракт».
>
> «По роду своих занятий, — рассказывает спортивный психолог Владимир Сопов, — мне довольно-таки часто приходится работать с юными спортсменами. Недавно, скажем, я работал с “суперфутбольной звездой” девяти лет отроду. Его

родители считают, что это уникальнейший футболист, а не играет лишь потому, что у него какая-то там мелочь, и я как психолог должен ее немедленно устранить. И тогда он заиграет минимум как Марадона. При этом родители совершенно не хотят слушать замечание специалиста, что у ребенка со здоровьем что-то не в порядке. Полная закрытость и непонимание проблемы с их стороны. Или еще пример. Буквально несколько дней назад я беседовал с одиннадцатилетним созданием, которое уверено, что когда ему исполнится 16 лет, оно будет играть гораздо лучше, чем играл Марио Лемье. Все это происходит в присутствии мамы и папы, которые также абсолютно уверены в словах сына. И в тот момент, когда ребенок с рассказом о себе немного замешкался, они тут же за него изложили дальше всю его историю. Чего здесь больше, реального понимания способностей ребенка или, скажем, налета патологического честолюбия, которое у родителей в этот момент наблюдается?»

Хоккей. 2004

Анекдот в тему

Отец семейства читает спортивную газету. В ней он обнаруживает материал про футболиста Иванова, который подписал контракт с каким-то клубом на три миллиона долларов. Рядом с отцом сидит его сын и усердно учит уроки: решает задачи по алгебре, пишет сочинение и т. д. Папаша смотрит на отпрыска, затем снова перечитывает текст. Потом подходит к своему сыну, дает ему увесистый подзатыльник и говорит: «Занимаешься всякой фигней, пошел бы лучше мячик погонял».

«Звезды» заболевают мордальным синдромом (мордальный — узнаваемый). Человек считает: если окружающие его узнают и имя его у всех на устах, значит, он достиг успеха и нужен людям. Но это иллюзия, самообман. Мордальная известность не имеет ничего общего с нужностью, истинным признанием.

Особенно подвержены мордальности теледикторы и ведущие популярных программ. Лица, постоянно мелькающие на экранах, быстро запоминаются. «Звездочек» распирает от собственной значимости, а кто-то зазывает их к своему столу выпить на брудершафт.

Многие телеведущие заболевают телеманией. И если их удаляют от эфира, то они погружаются в глубокую депрессию, пока снова не окажутся «в ящике» (одна диктор четыре месяца не могла оправиться после того, как ее сняли с «Вестей» Российского телеканала). Особенно от этого страдают ведущие и дикторы нарциссического типа, склонные к самолюбованию.

Я не отрицаю того, что было время, когда мной управляла гордыня. Это случилось, когда стал популярен, узнаваем, любим зрителями. Понимал, что, выходя на сцену, должен строить из себя «звезду». Это очень скользкие психологические моменты. Признаюсь, мне часто, к сожалению, приносила удовольствие вот эта гордыня. Бывало, и заносило. Мог устроить скандал, как подобает настоящей «звезде». А где взять мудрости, воспитания мальчику из села, который и книг-то хороших не читал? Понимание пришло намного позже, когда слава свалилась на меня после успеха на международных фестивалях.

Николай Гнатюк, украинский эстрадный певец

Этот период тяжело переживается окружением «заболевшего», вынужденным наблюдать такое неприятное поведение. Но как ни парадоксально, сам «звездный» субъект переживает этот момент не менее драматично. «Звездная болезнь» ведет к деградации личности, зачастую является причиной алкоголизма и наркомании и нередко — преждевременной смерти. Практически все «звездные» индивиды (будь то артисты, писатели, спортсмены, политики или ученые) если и не становятся отпетыми алкоголиками, то все-таки на определенном жизненном этапе проходят через пьянство. И связано это с

инфантильностью, недоразвитостью личности.

Мания величия. Еще одним негативным следствием гордыни и тщеславия является мания величия (мегаломания — от греч. «очень большой», «преувеличенный») — тип самосознания или поведения личности, выражающийся в крайней степени переоценки своей важности, известности, популярности, богатства, власти, политического влияния и т. п.

Двенадцать признаков «мании величия»

1. Рубите на корню все вопросы. Власть и репутация заставляют вас верить, что вы непотопляемый. Любые вопросы и предостережения от коллег воспринимаются вами как дополнительные барьеры в работе.

2. Противитесь переменам. Предпочтения клиентов, рынки, технологии, конкуренция, корпоративные правила — вы внедрили все это и теперь накидываетесь с кулаками на любого, кто посмеет только заикнуться, что можно делать иначе.

3. Больше не интересуетесь мнением других. Это раньше вы были зеленым юнцом и постоянно задавали вопросы, а теперь вы большой и все знаете сами.

4. Возвышаетесь над командой. Управлять войском надо на расстоянии — вот ваш новый девиз. Сотрудники и клиенты вас практически не видят, потому что ваша голова занята куда более важными делами.

5. Работаете механично. Вы перестаете переосмысливать и проверять на прочность свои предположения и задумки.

6. Поглядываете на коллег свысока. Люди вокруг — лишь инструмент на пути к вашим целям. Вы уверены, что коллеги никогда не справятся с тем, что умеете вы, к тому же это окружающие должны зарабатывать ваше уважение, а не наоборот.

7. Забываете «смотреть в зеркало». Вы замечаете все мелочи вокруг, а про себя забываете. Как любой талант, вы мало заботитесь о том, как ваше поведение выглядит со стороны: если кого-то что-то не устраивает, то это его проблемы.

8. Перестаете подгонять себя. Ваша репутация сверкает безупречностью, а за плечами сотни подвигов. Вы живете с чувством, что соперникам потребуются годы, чтобы догнать и перегнать вас. Можно спокойно закинуть ноги на стол и забыть про конкуренцию.

9. Забываете, что удержаться на вершине сложнее, чем забраться туда. Вы знаете все тонкости работы компании, поэтому теперь можно уделять делу меньше времени, усилий и точности в своих действиях.

10. Постоянно напоминаете о своих подвигах. Когда-то вы отличились новаторским или просто ценным решением, благодаря которому люди поверили в вас и зауважали. Теперь вы не упускаете шанса напомнить остальным, какой вы молодец и что без вас компания — ничто.

11. Думаете только о статусе. А что, если кто-то сместит вас с пьедестала? Этот вопрос мучает вас особенно остро. Лишний раз вы уже не рискуете, чтобы избежать провала. А любого, кто способен вас затмить, уничтожаете в зародыше.

12. Цепенеете, когда происходит что-то неладное. Неожиданные трудности поражают вас: «Как это могло произойти со мной? Этого не может быть!» Возможно, именно такой пинок судьбы даст знать, что вы слишком задрали нос.

По материалам Интернета

Мания величия часто может быть признаком психического расстройства (разновидностью паранойи). Может характеризоваться бредовыми фантазиями богатства, власти, гениальности или всемогущества. Например, математик Джон Нэш в свое время отклонил престижный академический пост на том основании, что он должен был быть возведен на престол как император Антарктиды.

Мужчины гораздо чаще женщин подвергаются [патологической] мании величия, и это неудивительно: их жизнь, эмоции и честолюбие напряжены сильнее, чем у женщин. В нашем социальном строе мужчина служит опорой семьи.

Любопытно, что холостые чаще подвергаются этой мании, чем женатые. На первый взгляд подобный факт противоречит тому, что было мной только что высказано, так как холостые свободны от забот семейного очага, но при этом следует заметить, что отсутствие семьи предрасполагает к более неправильному образу жизни, к алкоголизму и различного рода излишествам.

Вдовцы и вдовы еще более предрасположены к этому недугу, что, впрочем, весьма понятно. Разве среди них мало таких, которые испытывают в своей жизни одно только горе и не видят ее радостей, одни заботы и жгучие огорчения, не находя утешения?

Если мы обратимся к статистике, то увидим, что либеральные профессии более предрасполагают к горделивому помешательству, чем другие, а среди них на первом месте стоят те отрасли, которые сопряжены с наибольшим риском и требуют от человека наиболее интенсивной борьбы.

Во главе их стоят актеры, затем адвокаты — одни вечно стремятся создать гениальную роль, другие увлекаются быстрым успехом, который им сулит политическая арена. Тотчас за ними следуют лица духовного сословия, которые, по-видимому, не всегда бывают лишены честолюбия, затем идут профессора и литераторы.

К счастью для невозмутимых чиновников различных ведомств, мы встречаем их имена в самом низу этой роковой лестницы. Суровая дисциплина и неизбежная строгость иерархии удерживают воображение бюрократа от увлечений и от горделивого помешательства.

Почти нет примеров того, чтобы этому современному недугу подвергались земледельцы. Мирный образ жизни, простота нравов, невозмутимость желаний до сих пор защищали их от этой напасти.

Реньяр П. Умственные эпидемии. С. 229–230

Список литературы

Абдрашитова И. В. Зависть: извинительная, продуктивная, конструктивная? (www.ethicscenter.ru/f/16).

Аврелий Августин. Исповедь. М.: Издательство МГУ, 1992. С. 46–57.

Адлер А. Наука о характерах. Понять природу человека. СПб.: Академический проект, 2013.

Аллен. О зависти // Аллен. Суждения. М.: Республика, 2000. С. 201–203.

Александрова Р. И. Зависть и моральная символика // Вестник МГУ. Серия 7: Философия. М., 2002. № 1. С. 66–81.

Аргайл М. Психология межличностного поведения. М.: Прогресс, 1990.

Аристотель. Риторика // Античные риторики. М.: Издательство МГУ, 1978. С. 16–164.

Архангельская Л. С. (2004а) Зависть в структуре отношения субъектов, испытывающих трудности общения: Автореф. дис. … канд. психол. наук. Ростов-на-Дону, 2004.

Архангельская Л. С. (2004б) Зависть как источник морального зла // Северо-Кавказский психологический вестник. 2004. № 2.

Архангельская Л. С. Зависть: путь к победе или поражению? М.: Феникс, 2011.

Барсукова О. В. (2003а) Честолюбие как мотив достижения политической власти // Факторы экономического развития в эпоху радикальных реформ. Ростов-на-Дону, 2003.

Барсукова О. В. (2003б) Честолюбие и тщеславие как проявления эгоистических чувств и стремлений у личностей с различным типом акцентуации // Актуальные проблемы современной психологии. Ростов-на-Дону: Ростовский государственный педагогический университет, 2003.

Барсукова О. В. (2003в) Особенности воспитания, способствующие развитию честолюбивого типа личности (педагогическая система П. Ф. Лесгафта) // Детство в

контексте культуры и образования: Материалы X Международной конференции «Ребенок в современном мире. Культура и детство». СПб.: Изд. СПбГУ, 2003.

Барсукова О. В. Психосемантический анализ понятия честолюбие // Психология человека: Интегральный подход в психологии: Сборник трудов. СПб.: Изд. РГПУ им. А. И. Герцена, 2004. Вып. 2. С. 5–12.

Барсукова О. В. Честолюбие как психическое образование // Психология и педагогика в инновационных процессах современного образования: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 210-летию Герценовского университета и 10-летию психолого-педагогического факультета. СПб.: Изд. РГПУ им. А. И. Герцена, 2008. С. 283–285.

Барсукова О. В. Честолюбие: Представление о честолюбии в художественной литературе, религии и философии: Монография. СПб.: Речь, 2010.

Барсукова О. В. Междисциплинарный подход к исследованию честолюбия в психологии // Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. 2011. № 7. Ростов-на-Дону, 2011. С. 111–115.

Барсукова О. В. Самооценка честолюбия студентов // По материалам Интернета.

Барсукова О. В. Методология психологического исследования честолюбия // По материалам Интернета.

Бескова Т. В. Особенности взаимосвязи самоотношения и зависти // Вестник Государственного университета управления. 2009. № 30. С. 15–18.

Бескова Т. В. (2010а) Особенности проявления зависти в межличностном взаимодействии субъектов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2010. Т. 12. № 5. С. 104–109.

Бескова Т. В. (2010б) Социальная психология зависти. Саратов: ИЦ «Наука», 2010.

Бескова Т. В. (2010в) Гендерные особенности взаимосвязи отношений к себе и другим (в аспекте проблемы зависти) // Международный научный альманах. Таганрог — Актюбинск: Изд. Ступина, 2010. Вып. 8.

Бескова Т. В. (2010 г) Особенности «предметного поля» зависти // Сибирский психологический журнал. 2010. № 35. С. 52–56.

Бескова Т. В. (2010д) Гендерные особенности взаимосвязи ценностных ориентаций личности и ее склонности к зависти // Личность и бытие: субъектный подход: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2010.

Бескова Т. В. (2010е) Представление о переживаниях, отношениях и личностных характеристиках субъекта зависти // Социальная политика и социология. 2010. № 2. С. 233–242.

Бескова Т. В. (2010ж) Отношение человека к предполагаемой зависти других // Актуальные вопросы современной психологии и педагогики: Сборник докладов Международной научной заочной конференции. Липецк, 2010. Т. II. Психологические науки. С. 74–77.

Бескова Т. В. (2010з) Взаимосвязь ценностных ориентаций личности и ее склонности к зависти // Ученые записки Саратовского университетата. 2010. Т. 3. Серия: Психология. Педагогика. № 3 (11). С. 46–52.

Бескова Т. В. (2010и) Социально-психологическая сущность зависти в философско-этических трудах // Мир науки, культуры, образования. 2010. № 4–1. С. 94–99.

Бескова Т. В. (2010к) Влияние образовательного и профессионального статуса субъекта на его склонность к зависти // Профессиональные ресурсы социальной сферы: состояние, проблемы и перспективы: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Саратов, 2010. Ч. 1. С. 140–147.

Бескова Т. В. (2010л) Влияние характерологических особенностей студентов на их склонность к зависти // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2010. № 4. С. 99–103.

Бескова Т. В. (2010 м) Диалектика добра и зла в представлениях о зависти: социально-психологический аспект // Вопросы этической психологии: Сборник научных трудов. Саратов: ИЦ «Наука», 2010. С. 10–33.

Бескова Т. В. (2010н) Особенности агрессивности и враждебности субъектов зависти и соперничества // Теоретическая и экспериментальная психология. 2010. № 3. С. 43–51.

Бескова Т. В. (2011а) Соотношение зависти и коммуникативной интолерантности в студенческом возрасте (гендерный аспект) // Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания». 2011. № 2 (12) (www.grani.vspu.ru).

Бескова Т. В. (2011б) Социально-демографическая структура завистливости // Человек. Сообщество. Управление. 2011. № 1. С. 58–70.

Бескова Т. В. (2011в) Особенности взаимосвязи субъективного благополучия и склонности к зависти у представителей русского и казахского этносов // Психология. Социология. Педагогика. 2011. № 4 (5). Апрель.

Бескова Т. В. (2011 г) Зависть: психологическая картина и методы диагностики. Саратов: Изд. центр «Наука», 2011.

Бескова Т.В. (2011д) Гендерные особенности межличностных отношений субъектов зависти // НП «Сибирская ассоциация консультантов»: Материалы Международной заочной научно-практической конференции «Личность, семья, общество: вопросы современной психологии», 2011.

Бескова Т. В. (2011е) Склонность к зависти субъектов с разным типом локуса контроля // Социосфера. 2011. № 4.

Бескова Т. В. (2011ж) Особенности взаимосвязи материального достатка и склонности личности к зависти // Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей: Материалы научно-практической заочной конференции / Под ред. В. Н. Панферова, Е. Ю. Коржовой и др. М.: НИИРРР, 2011. С. 55–59.

Бескова Т. В. (2011з) Зависть и стратегии реагирования на превосходство другого // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Социальная психология малых групп», посвященной памяти профессора А. В. Петровского. 25 октября 2011 г. М., 2011.

Бескова Т. В. (2012а) Функции зависти // Известия Саратовского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2012. Т. 12. Вып. 3. С. 62–66.

Бескова Т.В. (2012б) Зависть и ревность: критерии сходства и различия понятий // Интегративный поход к психологии человека и социальному взаимодействию людей: Материалы II Всероссийской научно-практической заочной конференции. МО: СВИВТ, 2012. С. 58–65.

Бескова Т. В. (2012в) Методика исследования завистливости личности // Вопросы психологии. 2012. № 2. С. 127–139.

Бескова Т.В. (2012 г) Взаимосвязь перфекционизма со способами реагирования на успех и неудачи других // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2.

Бескова Т. В. (2012д) Реклама как фактор стимулирования зависти // Человек в экономических и социальных отношениях. 2012.

Бескова Т. В. (2012е) Приемлемость асоциального поведения субъектом зависти // III научно-практическая интернет-конференция «Развитие человека в современном мире. НГПУ, Факультет психологии, 2012.

Бескова Т. В. (2012ж) Структура детерминант зависти // Психология и психотехника. 2012. № 9.

Бескова Т.В. (2013) Психологические механизмы формирования зависти и ее детерминанты // Электронный журнал «Вестник Московского государственного областного университета». 2013. № 1.

Бескова Т. В., Вершинина Ю. С. Гендерные особенности «предметного поля» зависти // Социально-психологические аспекты становления и функционирования личности / Под ред. Р. М. Шамионова. Саратов: ИЦ «Наука», 2010. С. 112–123.

Бескова Т. В., Шамионов Р. М. Соотношение характеристик зависти и субъективного благополучия // Личность как субъект инновации: Сборник научных трудов. Чебоксары, 2010. С. 61–70.

Бескова Т. В., Шамионов Р. М. Особенности субъективного благополучия субъектов зависти и соперничества // Российский психологический журнал. 2011. № 2. С. 9–18.

Блаженный Августин Аврелий. Творения: В 4 т. / Сост. С. И. Еремеева. СПб.: Алетейя — Киев: Уцимм-пресс, 1998. Т. I. «Исповедь».

Богослов Г. Сочинение творений: В 2 т. М.: Харвест — АСТ, 2000. Т. 2.

Бондаренко О. Р., Лукан У. Психологическое консультирование: зависть и психическое здоровье // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социология. Психология. Философия. 2008. № 2. С. 265.

Бондер Н. Каббала зависти. Трансформация ненависти, гнева и других негативных эмоций. М.: София, 2005, 2009.

Бреслав Г. М. Психология эмоций. М., 2004.

Бреслав Г. Ненависть как предмет психологического исследования // Психологический журнал. 2011. № 2. С. 138–148.

Бутовская М. Л., Бойко Е. И. «Родительский фаворитизм и особенности формирования стилей поведения у детей в зависимости от порядка рождения». Этнографическое обозрение, 2001. № 6. С. 67–81.

Бэкон Ф. Опыты, или Наставления нравственные и политические. Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1978. Т. 2. С. 349–482.

Ваксман А. В. Враждебность и агрессивность в структуре депрессии (закономерности формирования, прогностическая значимость, терапия и социально-психическая адаптация): Автореф. дис. … канд. мед. наук. М., 2005.

Василий Великий. Творения иже во святых отца нашего Василия Великого, архиепископа Кесарии Каппадокийской. М.: Паломник, 1998. Т. 1. С. 179–188.

Виноградова Е. В., Евдокимова Т. А., Кочетова Т. В. К вопросу о методологических предпосылках исследования зависти в контексте межличностной значимости // Социальная психология малых групп: Материалы I Всероссийской научно-практической конференции, посвященной памяти профессора А. В. Петровского / Отв. ред. М. Ю. Кондратьев. М.: МГППУ, 2009. С. 137–140.

Вовк К. Несколько слов о ревности: представления и эмоциональный опыт // Социальная реальность. 2007. № 4 (www.fom.ru).

Востокова Н. Ярмарка невест, или Колыбельная зависти. М.: Давид, 2011.

Гаранян Н. Г. Перфекционизм и психические расстройства (обзор зарубежных эмпирических исследований) // Терапия психических расстройств. 2006. № 1. С. 23–31.

Гельмгольц Г. Мышление в медицине. М., 1907.

Глухов А. П. Обоснование легитимности идеи социального равенства: этико-психологическая и социально-интегративная перспективы // Вестник Томского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки (социология), 2006. Вып. 12 (63). С. 62–69.

Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. М.: Мысль, 1991. Т. 2. С. 731.

Горшенина Н. В. Экспериментальные исследования взаимосвязи зависти и уровня деловой активности // Экспериментальная психология в России: Традиции и перспективы. М.: Изд. «Институт психологии РАН», 2010. С. 786–790.

Гусова В. А. Зависть как социальный феномен: Автореф. дисс. … канд. филос. наук. М., 2006.

Даллос Д., Роллан В. Ревность / Пер. с фр. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2006.

Даль В. И. Толковый словарь русского языка. Современная версия. М.: ЭКСМО, 2002.

Декарт Р. Страсти души // Избранные произведения. М., 1950. С. 593–700.

Декарт Р. Страсти души. Сочинения: В 2 т. М., Мысль, 1989. Т. 1. С. 481–572.

Де ла Мора Г. Ф. Уравнивающая зависть. М., 1987.

Дескюрэ Ж. Б. Ф. Зависть и ревность. СПб.: Издание В. И. Губинского, 1899.

Дмитриева Н. В. Психология зависти // Сибирский психологический журнал. 2005. № 2. С. 133.

Дмитриева Н. В. Зависть и связанные с ней виды психологических защит // Философия образования. Новосибирск: Изд. Сибирского отделения РАН. 2009. № 2. С. 234–242.

Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Психология. Словарь-справочник. Минск, 1998.

Ениколопов С. Н., Садовская А. В. Враждебность и проблема здоровья человека // Журнал неврологии и психиатрии. 2000. № 7. С. 59–64.

Епископ Александр (Милеант). Нищета, которая обогащает. О добродетели смирения // Миссионерский листок. 2001. № 125 (www.fatheralexander.org/booklets/russian/smirenie_gordostj).

Ерофеева К. Л. Зависть: философский аспект проблемы // Личность. Культура. Общество. 2008. Вып. 1 (40). С. 328–335.

Ефрем Сирин. О зависти и соперничестве // Зависть гибельней войны (поучения святых отцов о вреде зависти). М.: Рарогъ, 1998. С. 18–19.

Жукова О. А. Тайный враг // Зависть (семь смертных грехов). М.: АСТ — Астрель, 2006. С. 7–29.

Журавлева С. В. Феномен ревности: этико-философский анализ: Автореф. дис. … канд. филос. наук. Саранск, 2009.

Завалов М. Нужны ли нам враги? // Интернет-портал: Нескучный сад. Журнал о православной жизни.

Зависть гибельнее войны (поучение святых Отцов о вреде зависти). М.: Рарогь. 1996.

Зависть есть печаль о благополучии ближнего. Русская православная церковь. М.: Благо, 1998.

Зимбули А. Е. Зависть как антитеза ненасилия // Педагогика ненасилия в контексте проблем изменяющего мира. СПб.: Питер, 2000. С. 192–197.

Золотухина-Аболина Е. В. Зависть // Молодой коммунист. 1989. № 7. С. 48–56.

Зубарев С. М. Смертельное чувство // Психотерапия, 2009, № 11, с. 51.

Изард К. Эмоции человека. СПб.: Питер, 2000.

Иоанн Златоуст. Зависть приводит к бедственному состоянию и самого завистливого // Зависть гибельней войны (поучения святых отцов о вреде зависти). М.: Рарогъ, 1998. С. 24.

Калмыкова Д. Е., Кочетова Т. В. К вопросу изучения индивидуальных и социально-психологических детерминант зависти // Молодые ученые — московскому образованию: Материалы VII городской научно-практической конференции молодых ученых и студентов учреждений высшего и среднего образования городского подчинения. М.: МГППУ, 2008. С. 61–63.

Кант И. Метафизика нравов // Кант И. Сочинения: В 6 т. М.: Изд-во Московского ун-та, 1965. Т. 4. Ч. 2. С. 354.

Карепова Э. Феномен зависти: палач и жертва в одном чувстве (Электронный ресурс // Пси-фактор: #»justify»>).

Киприан Карфагенский. Книга о ревности и зависти (Электронный ресурс // malto: info@biblicalstudies.ru).

Кириллов А. Зависть подруг — главный двигатель отношений (Электронный ресурс // Чувства и эмоции: #»justify»>Приложение А).

Клепикова Н. М. Динамика взаимосвязи зависти и нарциссических проявлений личности // Мир науки, культуры, образования. Горно-Алтайск. 2009. № 4. С. 157–162.

Кляйн М. Зависть и благодарность. Исследование бессознательных источников. СПб.: Б.С.К., 1997.

Колпакова С. П. Феномен зависти: историко-философский аспект // Философская антропология: истоки, современное состояние и перспективы: Тезисы VIII ежегодной конференции кафедры философии РАН. 6–7 февраля 1995. М., 1995. С. 103–105.

Котова И. Б. Зависть как личностный феномен // Ежегодник Российского

психологического общества: Материалы III Всероссийского съезда психологов. 25–28 июня 2003: В 8 т. СПб., 2003.

Кочетова Т. В., Кукушкина А. Н. Социально-психологические и философские аспекты исследования зависти: проблемы и перспективы исследования // Социальная психология и общество. 2012. № 3. С. 5–15.

Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. М.: Изд-во МГУ, 1986. С. 71.

Ксенофонт. Сократические сочинения. СПб.: Комплект, 1993.

Кудряшова Ю. А., Бескова Т. В. Половые особенности взаимосвязи агрессивности и враждебности с завистливостью личности // Вопросы этической психологии. Саратов: ИЦ «Наука», 2010. С. 93–100.

Кузнецова С. О., Абрамова А. А. Враждебность и психическое здоровье // Психология и право. 2011. № 2.

Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. СПб.: Питер, 2001. С. 225–227.

Куттер П. Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей. СПб.: Б.С.К., 1998.

Лабунская В. А. Субъект зависти как субъект затрудненного общения // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов-на-Дону, 2004. № 2. С. 138–143.

Лабунская В. А. Зависть, безнадежность и надежда как способы преобразования бытия субъекта // Личность и бытие: субъектный подход. Личность как субъект бытия: теоретико-методологические основания анализа. Краснодар: КГУ, Просвещение — Юг, 2005. С. 120–137.

Лабунская В. А. О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта // Сборник материалов Международной конференции «Психология общения-2006»: На пути к энциклопедическому знанию. М., 2006.

Лабунская В. А., Архангельская Л. С. Зависть: путь к победе или к поражению? LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. (2011) (www.lap-publishing.com/catalog/search).

Ларошфуко Ф. Мемуры. Максимы. Л.: Наука, 1971.

Летягина С. К. О проблеме зависти в аспекте психологии семейных отношений // Ученые записки. 2010. Т. 3. Серия: Психология. Педагогика. № 4 (12). С. 38–46.

Лукан У. Лекция о зависти (По материалам Интернет. 10.04.2006).

Маквильямс Н. Психоаналитическая диагностика: понимание структуры личности в клиническом процессе. М.: «Класс», 2006.

Максим Исповедник. Против зависти // Зависть гибельней войны (поучения святых отцов о вреде зависти). М.: Рарогъ, 1998. С. 13.

Малышев М. А. Зависть // Уральский Международный философский журнал. Екатеринбург, 2001. № 1. С. 231–241.

Мандевиль Б. Басня о пчелах, или Пороки частных лиц — блага для общества. М.: Наука, 2000.

Маслоу А. Психология бытия. М.: Рефл-бук-Ваклер, 1997.

Муздыбаев К. Психология зависти // Психологический журнал. 1997. № 6. С. 3–11.

Муздыбаев К. Завистливость личности // Психологический журнал. 2002. № 6. С. 38–50.

Мясищев В. Н. Сознание как единство отражения действительности и отношения к ней человека // Проблемы сознания: материалы симпозиума. М., 1966.

Никитенко П. Д. Взаимосвязь социальных представлений о зависти и самоактуализации личности // Ученые записки Саратовского педагогического института. Серия: Психология. Педагогика. 2010. № 4. С. 32–37.

Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1999.

Олпорт Г. Личность в психологии. М., 1998.

Орлов Ю. М. Стыд. Зависть. М.: Слайдинг, 2005.

Оссовская М. Рыцарь и буржуа: Исследования по истории морали. М.: Прогресс, 1987.

Охматовская А. В. Психологические особенности враждебности у больных с психосоматическим заболеванием (бронхиальная астма): Автореф. дисс. … канд. псих. наук. М., 2001.

Персианова Н. Б. Психологический анализ феномена зависти: Дипломная работа. СПбГУ. Факультет психологии, 2002.

Пиз А. Язык телодвижений. Н. Новгород, 1992.

Платон. Письма. Собр. соч.: В 3 т. М.: Мысль, 1972. Т. 3. Ч. 2. С. 499–568.

Платон. Диалоги // Платон. Сочинения: В 4 т. М.: Мысль, 1984. Т. 2. С. 126.

Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. М., 1984.

Прокофьев А. В. Зависть: извинительная, продуктивная, конструктивная? (ethicscenter.ru/f/16.html).

Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.

Ротор Э. От издателей // Зависть (семь смертных грехов). М.: АСТ: Астрель, 2006. С. 31–33.

Руссо Ж.-Ж. Рассуждение о неравенстве. М.: АСТ, 2004.

Руфо М. Братья и сестры, болезнь любви. Екатеринбург: У-Фактория, 2006.

Садовская А. В., Ениколопов С. Н. Серийные убийства и социальная агрессия: Материалы II Международной конференции. Ростов-на-Дону, 1998.

Садовская А. В. «Понятие враждебности. Основные направления и методы исследования враждебности». // Вестник МГУ. 1999. № 1. С. 85–86.

Сарт Ж.-П. Идиот в семье. СПб.: Алетейя, 1998.

Сенека Л. А. Нравственные письма к Луцилию. М.: Алетейя: Новый Акрополь, 2000. С. 400–402.

Синельников В. Избавление от гордыни. М.: Центрполиграф, 2011.

Силина Е., Баландина Л. Какие они, дети из многодетных семей. Пермь, 2005.

Словарь по этике. М., 1983.

Словарь по этике / Под ред. О. Г. Дробницкого, И. С. Кона. М., 1970.

Согомонов А. Ю. Социально-нравственная природа зависти // Философские науки. 1989. № 8. С. 31–41.

Согомонов А. Ю. Феноменология зависти в Древней Греции // Этическая мысль: научно-публицистические чтения. М.: Политиздат, 1990. С. 106–138.

Соколова Е. Е. Психология зависти // Педология. Новый век. 2002. № 10. С. 71–82.

Соколова Е. Е., Аккуратова Е. П. Зависть, конституирующая как власть // Вестник ЛГУ. Серия 14: Психология. 1991. № 1. С. 3–16.

Спиноза Б. Избранные произведения. Т. 1. М., 1957.

Спиноза Б. О происхождении и природе аффектов // Психология эмоций: Хрестоматия / Авт. — сост. В. Вилюнас. СПб.: Питер, 2004.

Ступенькова Е. В. Гуманитарные науки о ненависти и зависти // Гуманитарий: Альманах. Саранск, 2000. С. 25–26.

Тихон Задонский. Зависть // Зависть гибельней войны (поучения святых отцов о вреде зависти). М.: Рарогь, 1998.

Толковый словарь русского языка / Под ред. Д. Н. Ушакова. М.: Русские словари, 1994. Т. 1.

Устина Ю. Н. Честолюбие как этическая характеристика субъекта // Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов: Интересы личности, общества и государства: взаимодействие и взаимообусловленность. Казань: ИЭУП, 2006. Т. 2. С. 183–185.

Устина Ю. Н. Особенности проявления честолюбия в младшем школьном возрасте при внешнем стимулировании // Материалы конференции «Ломоносовские чтения-2007». М.: МГУ, 2007.

Устина Ю. Н. Особенности честолюбия как этической характеристики в период становления личности: Автореф. дис… канд. психол. наук. Казань, 2008.

Фаст Дж. Язык тела. М.: Вече-АСТ, 1997.

Филипенко В. В., Черняев Л. Л. Зависть и уныние // «Зависть и уныние». Гештальт-терапия и клиническая практика, 2004. М.: МГИ, 2004. С. 67–72.

Хорни К. Невротическая личность нашего времени. СПб.: Питер, 2013.

Шамионов Р.М. (2010а) Завистливость и «оправдание» зависти // Профессиональное и личностное самоопределение молодежи в современной России: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Самара: СамЛюксПринт, 2010. С. 47–53.

Шамионов Р. М. (2010б) Взаимосвязь «субъектных» свойств личности и склонности к зависти // Известия Саратовского университета. Новая серия. Т. 10. Серия: Философия. Психология. Педагогика. Вып. 4. Саратов, 2010. С. 94–98.

Шамионов Р. М. Зависть в системе социально-экономических установок и активность личности // Теоретическая и прикладная психология. 2011. № 4. С. 46–52.

Шамшикова О.А. О некоторых методологических аспектах и концептуальной валидности конструкта «нарциссизм» // Психология в вузе. Москва — Обнинск, 2005. № 4.

Шек Г. Зависть: теория социального поведения. М.: ИРИСЭН, 2010.

Шелер М. Рессентимент в структуре морали. СПб.: Наука, 1999.

Шопенгауэр А. Об основе морали // Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность. М.: Республика, 1992. С. 69–75.

Шопенгауэр А. Афоризмы и истины. М. — Харьков, 2000.

Шупило Д. Т. Зависть как социальный феномен // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук. Новосибирск, 1996. Ч. 1. С. 70.

Щербатых Ю. В. Психологический анализ понятия «грех гордыни» // Гуманитарный аспекты: Материалы региональной межвузовской научно-практической конференции. Воронеж: МГЭИ, 2009. С. 376–379.

Щербатых Ю. В. (2010а) Семь смертных грехов, или Психология порока для верующих и неверующих. М.:АСТ, 2010.

Щербатых Ю. В. (2010б) Психологический анализ чувства зависти // Инновационные процессы в экономической, правовой и гуманитарной сферах: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 1. Ч. 2. Воронеж: ВФ МГЭИ, Истоки, 2010. С. 126–129.

Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2010.

Эпштейн Дж. Зависть (семь смертных грехов). М., 2006.

Adler A. Über den nervösen Charakter. Wiesbaden: Bergmann, 1912.

Adler A. Menschenkenntnis. Leipzig: Hirzel, 1927.

Argyle M. Bodily communication. Methuen, 1975.

Barefoot J. C. Developments in the measurement of hostility // H. S. Friedman (ed.). Hostility, coping and health. Washington, DC: American Psychological Association, 1992.

Barefoot J. C., Dodge K. A., Peterson B. L. // Psychosomatic Medicine, 1989, v. 51, p. 46–57.

Barefoot J. C., Lipkus I. M. The assessment of anger and hostility // A. W. Siegman, T. W. Smith (eds.). Anger, hostility, and the heart. Hillsdale, NJ, USA: Lawrence Erlbaum Associates, 1994, p. 43–66.

Barefoot J. C., Patterson J., Haney T. L., Cayton T. G., Hickman J. R., Williams R. B. Hostility and early stage coronary disease (CAD) // American Journal of Cardiology, 1994, v. 74, p. 439–442.

Barret K. C. A Functionalist Approach to Shame and Guilt // J. P.Tangney, K. Fisher (eds.). Self-conscious emotions: The psychology of shame guilt, embarrassment, and pride. N. Y., 1995, p. 25–63.

Baumgarten E. Versuch über mögliche Fortschritte im theoretischen und praktischen Umgang mit Macht, 7 Studium Generale, 4th year, 1951, p. 540–558.

Bacon F. The Essays of Counsels, Civil and Moral, S. H. Reynolds (ed.), Oxford, 1890, p. 56, 60.

Beckman S. R., Formby J. P., Smith W. J., Zheng B. H. Envy, malice and Pareto efficiency: An experimental examination // Social Choice and Welfare, v. 19, 2002, p. 349–367.

Belk R. W. Marketing and envy // R. H. Smith (ed.). Envy: Theory and research. N. Y.: Oxford University Press, 2008, p. 211–226.

Ben-Zeev A. Envy and Jealousy // The Canadian Journal of Philosophy, 1990, v. 20, p. 487–516.

Ben-Zeev A. Envy and inequality // Journal of Philosophy. N. Y., 1992, v. 69 (11), p. 551–581.

Ben-Zeev A. Envie // Dictionnaire d'Ethique et de Phylosophy Morale / Sous dir. de M. Canto-Sperber. Paris: Press Universitaires de Frances, 1997, p. 493–497.

Berry D. S., Pennebaker J. W. // Psychotherapy and Psychosomatic, 1993, v. 59 (1), p. 11–19.

Bers S. A., Rodin J. Social-comparison jealousy: A developmental and motivational study // Journal of Personality and Social Psychology, 1984, v. 47, p. 766–779.

Blumenthal J. A., Williams R., Kong Y., Shanberg S. M., Thompson L. W. Type A behavior and angiographically documented coronary disease // Circulation, 1978, v. 58, p. 634–639.

Brogan C. Our New Masters. London, 1948, p. 207.

Brown S. Envy. N. Y.: Warner Books Inc., 2002.

Buss A. The Psychology of Aggression. N. Y.: Wiley, 1961.

Buss A. H., Durkee A. An inventory for assessing different kinds of hostility // Journal of Consulting Psychology, 1957, v. 21, p. 343–349.

Carmelli D., Rosenman R. H., Swan G. E. // Psychosomatic Medicine, 1988, v. 50 (2), p. 165–174.

Cates D. S., Houston B. K., Vavak C. R. et al. // Journal of Behavioral Medicine, 1993, v. 16 (3), p. 237–256.

Chaplin J. P. Dictionary of psychology (Rev. ed.). N. Y.: Dell, 1982.

Clanton G., Smith L. G. (eds.). Jealousy. Lanham: Univ. Press of America, 1977.

Cohen-Charash Y., Mueller J. S. Does perceived unfairness exacerbate or mitigate interpersonal counterproductive work behaviors related to envy? // Journal of Applied Psychology, 2007, v. 92, p. 666–680.

Cooper D. Equality and Envy // Journal of Philosophy of Education, 1982, v. 16, p. 35–47.

Crosland C. A. R. The Future of Socialism, London, 1956, p. 203.

Dadds M. R., Gaffney L. R., Kenardy J., Oei T. P., Evans L. An exploration of the relationship between expression of hostility and the anxiety disorders // Journal of Psychiatry Research, 1993, v. 27 (1), p. 17–26.

Daniels M. The Dynamics of Morbid Envy in the Etiology and Treatment of Chronic Learning Disability // Psychoanalytic Review, 1964, v. 51, p. 45–56.

D'Arms J., Kerr A. D. Envy in the philosophical tradition // R. Smith (ed.). Envy: Theory and Research. Oxford University Press, 2008, p. 39–59.

Davidson W. L. Envy and Emulation // J. Hastings (ed.). Encyclopedia of Religion and Ethics, v. 5. N. Y., Edinburgh, 1912.

Dembroski T. M., Costa P. T. Jr. Coronary-prone behavior: Components of Type A pattern and hostility // Journal of Personality, 1987, v. 55, p. 211–235.

Dembroski T. M., MacDougall J. M., Williams R. M. et al. // Psychosomatic Medicine, 1985, v. 47, p. 219–233.

De Steno D., Salovey P. Genes, jealousy, and the replication of misspecified models // Psychological Science, 1996, v. 7 (6), p. 376–377.

Duffy M. K., Shaw J. D. The Salieri Syndrome. Consequences of Envy in Group // Small Group Research, 2000, v. 31, p. 3–23.

Eisenkopf G., Teyssier S. Envy and loss aversion in tournaments // Journal of Economic Psychology, 2013, v. 34 (2), p. 240–255.

Elizur A. // Rorschach Research Exchange, 1949, v. 13, p. 247.

Elster J. Envy in social life // R. J. Zeckhauser (ed.). Strategy and choices Cambridge, MA:

MIT Press, 1991, p. 49–82.
Epstein J. Envy: The seven deadly sins. N. Y., Oxford University Press, 2003.
Farber L. H. Faces of Envy // Review of Existential Psychology and Psychiatry, 1961, v. 1 (Spring,), p. 134–135.
Farber L. H. Lying, despair, jealousy, envy, sex, suicide, drugs, and the good life. N. Y.: Basic Books, Inc., Publishers, 1976.
Farrell D. Jealousy // Philosophical Review, 1980, v. 89, p. 527–559.
Farrell D. Of Jealousy and Envy // Graham and LaFollette (eds.). Person to Person. Philadelphia: Temple University Press, 1989.
Fast J. Body language. London — Sydney, 1976.
Feather N. T., Sherman R. Envy, resentment, schadenfreude, and sympathy: Reactions to deserved and undeserved achievement and subsequent failure // Personality and Social Psychology Bulletin, 2002, v. 28, p. 953–961.
Effects of own and other's deserved or undeserved status // Australian Journal of Psychology, 2005, v. 57, p. 87–102.
Feldman A., Kirman A. Fairness and Envy // The American Economic Review, 1974, v. 64, p. 995–1005.
Foster G. M. The Anatomy of Envy: A Study of Symbolic Behavior // Current Anthropology, 1972, v. 13, p. 165–186.
Frankl V. E. Mans Search for Meaning. Boston, 1962.
Frankel S., Sherick I. Observations on the development of normal envy // Psychoanalytic Study of the Child, 1977, v. 32, p. 56–68.
Freud S. Das Unheimliche. London: Imago, 1919.
Freud S. Massenpsychologie und Ich-Analyse. Zürich: Internationaler Psychoanalytischer Verlag, 1921.
Gallo L. C., Smith T. W. Patterns of hostility and social support: Conceptualizing psychosocial risk factors as characteristics of the person and the environment // Journal of Research in Personality. 1999, v. 33, p. 281–310.
Glueck S., Glueck E. Delinquents in the Making. N. Y., 1952, p. 149.
Graves P. L., Thomas C. B. // Psychosomatic Medicine, 1981, v. 43, p. 215–226.
Green A. W. Sociology, 4th ed. N. Y. — London, 1964.
Groen J. J. // Psychotherapy and Psychosomatic, 1979, v. 31 (1–4), p. 38–48.
Habimana E., Massé L. Envy manifestations and personality disorders // European Psychiatry, 2000, v. 15, p. 15–21.
Hammond P. Envy. The New Palgrave Dictionary of Economics. London: Macmillan, 1987.
Hareli S., Weiner B. Dislike and envy as antecedents of pleasure at another's misfortune // Motivation and Emotion, 2002, v. 26, p. 257–277.
Harold B. Envy. D.Aronson, 1994.
Hatfield E., Walster G. W. The Social Psychology of Jealousy // G. Clanton, L. G. Smith (eds.). Jealousy. Lanham: Univ. Press of America, 1977, p. 91–100.
Heider F. The psychology of interpersonal relations. N. Y.: Wiley, 1958.
Heikkinefl E., Latvala E., Isola A. Envy in a nurse education community // International Journal of Nursing Studies, 2003, v. 40, p. 259–268.
Hill S. E., Buss D. M. Envy and positional bias in the evolutionary psychology of management // Managerial and Decision Economics, 2006, v. 27, p. 131–143.
Hill S. E., Buss D. The evolutionary psychology of Envy // R. Smith (ed.). Envy: Theory and Research. Oxford University Press, 2008, p. 60–72.
Houston B. K., Vavak C. R. // Health psychology, 1991, v. 10, p. 9–17.
Kast V. Neid und Eifersucht. Düsseldorf: Walter, 1996.
Kernberg O. F. Aggression und Liebe in Zweierbeziehungen // Psyche, 1992, v. 46, s. 797–820.
Kierkegaard S. Sygdommen til Doden (The Sickness unto Death) // H. O. Lange (ed.).

Samlede Vaerker, Copenhagen, 1920–1930, v. XI, p. 197.
Kingsley D. Jealousy and Sexsual Property // G. Clanton, L. G. Smith (eds.). Jealousy. Lanham: Univ. Press of America, 1977, p. 129–134.
Klein M. Envy and Gratitude. A study of unconscious sources. London: Tavistock Publications Limited, 1962.
Kluger J. The Sibling Effect: What the Bonds Among Brothers And Sisters Reveals About Us, 2011.
Kolm S. C. The economics of social sentiments: the case of envy // The Japanese Economic Review, 1995, v. 46 (1), p. 63–88.
Krantz D. S., Durel L. A. // Health Psychololology, 1983, v. 2, p. 393–411.
La Caze M. Envy and resentment // Philosophical Explorations, 2001, v. 4, p. 31–45.
La Caze M. Revaluing envy and resentment // Philosophical Explorations, 2002, v. 5 (2), p. 155–158.
Lane R. E. The Fear of Equality // American Political Science Quarterly, v. 53, 1959, p. 35–51.
Leiker M., Hailey B. J. A link between hostility and disease: Poor health habits? // Behavioral medicine. 1988, v. 3, p. 129–133.
Lemer M. It Is Later Than You Think. N. Y., 1938, p. 249.
Matt S. J. Keeping up with the Joneses: Envy in Americanx consumer society, 1890–1930. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2003.
Mellett P. // Journal of Psychosomatic Research, 1978, v. 22 (4), p. 239–246.
Mercury F. Jealousy (http:// poem-hunter.com).
Mentzos S. Neurotische Konfliktverarbeitung. Frankfurt/M.: Fischer, 1993.
Miceli M., Castelfranchi C. The envious mind // Cognition and Emotion, 2007, v. 21, p. 449–479.
Miller T. Q., Smith T. W., Turner C. V., Guijarro M. L., Hallet A. J. A Meta-analytic review of research on hostility and physical health // Psychological Bulletin, 1996, v. 119, p. 322–348.
Mises L., von. Socialism. Indianapolis: Liberty Classics, 1981.
Mitscherlich A. Aggressivität und Anpassung // Psyche, 1956, v. 10, p. 177–193; 1958, v. 12, p. 523–531.
Mora G. F. de la. Egalitarian Envy. N. Y.: Paragon House Publishers, 1987.
Mora G. F. de la. Der gleichmacherische Neid. München: Matthes und Seitz, 1987.
Mui V. L. The Economic of Envy // Journal of Economic Behavior and Organization, 1995, v. 26, p. 311–336.
Neitzsche F. On the Genealogy of Morality. Indianapolis: Hackett, 1998.
Neu J. Jealousy thoughts // A. O. Rorty (ed.). Explaning Emotions. Berkeley: University of California Press, 1980, p. 425–463.
Ninivaggi F. J. Envy Theory: Perspectives on the Psychology of Envy. Maryland: Rowman and Littlefield Publishers, 2010.
Parks C. D., Rumble A. C., Posey D. C. The effects of envy on reciprocation in a social dilemma // Personality and Social Psychology Bulletin, 2002, v. 28, p. 509–520.
Parrott W. G. The Emotional Experience of Envy and Jealousy // P. Salovey (ed.). The Psychology of Jealousy and Envy. N. Y.: The Guilford Press, 1991, p. 3–30.
Parrott W. G., Rodriguez Mosquera P. M. On the pleasures and displeasures of being envied // R. Smith (ed.). Envy: Theory and Research, Oxford University Press, 2008, p. 117–132.
Parrott W. G., Smith R. H. Distinguishing the experiences of envy and jealousy // Journal of Personality and Social Psychology, 1993, v. 64, p. 906–920.
Philip A. E. The constancy of structure of a hostility questionnaire // British Journal of Social and Clinical Psychology. 1968, v. 7, p. 16–18.
Polman E., Ruttan R. L. Effects of Anger, Guilt, and Envy on Moral Hypocrisy // Personality and Social Psychological Bulletin, 2012 (1), v. 38, p. 129–139.
Raiga E. L’Envie. Paris, 1932, p. 13.

Rodin J. Social-comparison jealousy / Personality and Social Psychology, 1984, v. 47, p. 778.

Roscher W. Geistliche Gedanken eines Nationalokonomen. Dresden, 1895, p. 57.

Rosenblatt A. D. Envy, identification and pride // Psychoanalytic Quarterly, 1988, N 57, p. 113–127.

Russell B. The Conquest of Happiness. N. Y.: H. Liverwright. 1930, p. 90–91.

Sadovskaya A., Yenikolopov S. N. Internal Structure of Hostility and its Manifestations // XI World Congress of Psychiatry. 1999, Abstracts Volume II, p. 200.

Salovey P. Social comparison processes in envy and jealousy // J. Suls, T. A. Wills (eds.). Social comparison: Contemporary theory and research. Hilsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1991, p. 261–285.

Salovey P., Rodin J. Some antecedents and consequences of social comparison jealousy // Journal of Personality and Social Psychology, 47, 1984, p. 780–792.

Salovey P., Rodin J. The Differentiation of Social Comparison Jealousy and Romantic jealousy // Journal of Personality and Social Psychology, 1986, v. 50, p. 1100–1112.

Salovey P., Rodin J. Envy and jealousy in close relationships // Review of Personality and Social Psychology, 1989, v. 10, p. 221–246.

Salovey P., Rodin J. Provoking jealousy and envy: Domain relevance and self-esteem threat // Journal of Social and Clinical Psychology, 1991, v. 10, p. 395–413.

Salovey P., Rothman A. J. Envy and jealousy: Self and society // P. Salovey (ed.). The psychology of jealousy and envy. N. Y.: Guitford Press, 1991, p. 271–286.

Scheler M. Das Ressentiment im Aufbau der Moralen / Gesammelte Werke, vol. 3, Bern, 1955, v. 3, p. 36.

Schoeck H. Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft. München: Alber, 1966.

Schoeck H. Envy: A Theory of Social Behavior. N. Y., Hacourt. Brace and World, 1969.

Schoeck H. Der Neid und die Gesellschaft. Freiburg: Herder, 1971.

Seidler G. H. Phänomenologische und psychodynamische Aspekte von Scham— und Neidaffekten // Psyche, 2001, N 1, s. 55–59.

Sexualität and Aggression aus der Sicht der Selbstpsychologie / C. Schöttler, P. Kutter (eds.). Frankfurt/M: Suhrkamp, 1992.

Sharpsteen D. J. The effects of relationship and self-esteem threats on the likelihood of romantic jealousy // Journal of Social and Personal Relatioships, 1995, v. 72, p. 89–101.

Shekelle R. B., Gale M., Ostfeld A. M., Paul O. Hostility, risk of coronary heart disease, and mortality // Psychosomatic Medicine. 1991, v. 45, p. 109–114.

Shipman W. G., Marquette C. H. The manifest hostility scale: A validation study // Journal of Clinical Psychology. 1963, v. 19 (1), p. 104–106.

Sibony D. Lectures bibliques. Odile Jacob, 2006.

Siegel S. M. The relationship of hostility to authoritarianism // Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, v. 52, p. 368–372.

Siegman A. W. From Type A to hostility to anger: Reflections of the history of coronary-prone behavior // A. W. Siegman, T. W. Smith (eds.). Anger, hostility and the heart. Hillsdale, N. J.: Erlbaum, 1994.

Silver M., Sabini J. The perception of envy // Social Psychology Quarterly, 1978, v. 41, p. 105–117.

Silver M., Sabini J. The social construction of envy // Journal of the Theory of Social Behavior, 1986, N 8, p. 45–59.

Simmel G. Soziologie. Munich and Leipzig, 1922, s. 210.

Smith J. R., Coleman J. C. The relationship between manifestations of hostility in projective tests and overt behavior // Journal of Projective Techniques, 1956, v. 20, p. 326–334.

Smith R. H. Envy and the sense of injustice // P. Salovey (ed.), Psychological perspectives on jealousy and envy. N. Y.: Guilford, 1991, p. 79–99.

Smith R. H. Envy and its transmutation // C. W. Leach, L. Tiedens (eds.). The social life of emotions, Cambridge, EN: Cambridge University Press, 2004, p. 43–63.

Smith R. H. (ed.). Envy: Theory and research. N. Y.: Oxford University Press, 2008.

Smith R. H., Dinner E., Garonzik R. The Roles of Outcome Satisfaction and Comparison Alterrnatives in Envy // British Journal of Social Psychology, 1990, v. 29, p. 247–255.

Smith R. H., Kim S. H. Comprehending envy // Psychological Bulletin, 2007, v. 113, p. 46–64.

Smith R. H., Kim S. H., Parrott W. G. Envy and jealousy: Semantic problems and experiential distinctions // Personality and Social Psychology Bulletin, 1988, v. 14.

Smith R. H., Parrott W. G., Diener E. F., Doyle R. H., Kim S.H. Dispositional envy // Personality and Social Psychology Bulletin, 1999, v. 25 (8), p. 1007–1020.

Smith R. H., Parrott W. G., Ozer D., Moniz A. Subjective Injustice and Inferiority as Predictors of Hostile and Depressive Feelings in Envy // Personality and Social Psychology Bulletin, 1994, v. 20, p. 705–711.

Smith R. H., Turner T. J., Garonzik R., Leach C. W., Urch-Druskat V., Weston C. M. Envy and schadenfreude // Personality and Social Psychology Bulletin, 1996, v. 22, p. 158–168.

Smith T. W. Hostility and health: Current status of a psychosomatic hypothesis // Health psychology, 1992, v. 11, p. 139–150.

Smith T. W., Frohm K. D. What's so unhealthy about hostility? Construct validity and psychosocial correlates of the Cook and Medley Ho Scale // Health Psychology, 1985, v. 4, p. 503–520.

Smith T. W., Pope M. K., Sanders J. D., Allred K. D., O'Keeffe J. L. Cynical hostility at home and work: Psychosocial vulnerability across domains // Journal of Research in Personality, 1988, v. 22, p. 525–548.

Spielberger Ch. D., Johnson E. Y., Russell S. F., Crane L. J., Jacobs G. A., Worden T. J. The experience and expression of anger: Construction and validation of an anger expression scale // M. A. Chesney, R. H. Rosenman (eds.). Anger and hostility in cardiovascular and behavioral disorders. N. Y.: Hemisphere / McGraff-Hill, 1985, p. 5–30.

Spielman P. M. Envy and Jealousy // Psychoanalytic Quarterly, 1971, v. 40, p. 59–60.

Swaan A. de. Jealousy as a class phenomenon: The petite bourgeoisie and social security // International Sociology. L., 1989, v. 4 (3), p. 270–271.

Takahashi H., Kato M., Matsuura M., Mobbs D., Suhara T., Okubo Y. When Your Gain Is My Pain and Your Pain Is My Gain: Neural Correlates of Envy and Schadenfreude // Science, 2009, v. 323, 13 February, p. 937–939.

Taylor G. Envy and jealousy: Emotions and vices. Midwest Studiesi Philosophy, 1988, v. 13, p. 233–249.

Teigen K. H. Luck, envy and gratitude: It could have been different // Scandinavian Journal of Psychology, 1997, v. 38, p. 313–323.

Thompson R. A. Causal attributions and children,s emotional understanding // C. Saarni, P. Harris (eds.). Children's understanding of emotion. N. Y.: Cambridge University Press, 1989.

Titellman P. A. Phenomenological Comparison beetwin Envy and Jealousy // J. of Phenomenological Psychology, 1982, v. 12, p. 189–204.

Towbin A. P. Hostility in Rorschach content and overt aggressive behavior // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1959, v. 58, p. 312–316.

Varian H. Equity, Envy and Efficiency // Journal of Economic Theory, 1974, v. 9, p. 63–91.

Vecchio R. P. Its not Easy Being Green: Jelousy and Envy in the Workplace // research in Personnel and Human Resources Management, 1995, v.13, p. 201–244.

Vecchio R. P. Negative emotion in the workplace: Employee jealousy and envy // International Journal of Stress Management, 2000, v. 7, p. 161–179.

Vecchio R. P. Explorations in employee envy: Feeling envious and feeling envied // Cognition and Emotion, 2005, v. 19, p. 69–81.

Ven N. van de. The Bright Side of a Deadly Sin. The Psychology of Envy. 2009.

Ven N. van de, Zeelenberg M., Pieters R. Leveling up and down: the experiences of benign and malicious envy // Emotion, 2009, v. 9 (3), p. 419–429.

Ven N. van de, Zeelenberg M., Pieters R. Why Envy Outperforms Admiration // Personality and Social Psychology Bulletin, 2011.
Walkot P. Envy and the Greeks // A Study of Human Behaviour. Warminster, 1978, p. 7–9.
Watkins P. L., Ward C. H., Southard D. R., Fisher E. B. Jr. The Type A belief system: relationships to hostility, social support, and life stress // Behavioral Medicine, 1992, v. IS, p. 27–32.
Westhues K. The Envy of Excellence: Administrative Mobbing of High-Achieving Professors. Lewiston, N. Y.: Edwin Mellen Press, 2004.
White G. L., Mullen P. E. Jealousy: Theory, research and clinical strategies. N. Y.: Guilford, 1989.
Whiterhurst R. N. Jealousy and American Values // G. Clanton, L. G. Smith (eds.). Jealousy. Lanham: University Press of America, 1977, p. 136–139.
Williams R. B. Jr., Barefoot J. C., Shekelle R. B. The health consequences of hostility // M. A. Chesney, R. H. Rosenman (eds.). Anger and Hostility in cardiovascular and behavioral disorders. Washington, DC: Hemisphere 1985.
Williams R. B., Haney T. L., Lee K. I., Kong Y., Blumenthal J. A., Wallen R. E. Type A behavior, hostility and coronary atherosclerosis // Psychosomatic Medicine. 1980, v. 42, p. 539–549.
Wright D. E. Personal relationships: An interdisciplinary approach. Mountain View, CA: Mayfitld Publishing Company, 1999.
Young R. Egalitarianism and envy // Philos. studies. Dordrecht, 1987, v. 52 (2), p. 261–276.
Zizzo D. J. The cognitive and behavioural economics of envy // R. Smith (ed.). Envy: Theory and Research. Series in Affective Sciences. Oxford University Press, 2008, p. 190–210.

Приложение

1. Методики изучения завистливости

Тест «Корни зависти»

Методика взята из книги Ю. Щербатых «Семь смертных грехов» (2010).
Некоторые вопросы подкорректированы мной без нарушения их смысла. — Е. И.

* * *

У зависти есть много корней. Это сложный коктейль из разных ингредиентов, и для того, чтобы понять свою зависть и победить ее, нужно знать, чем она может быть вызвана. Главными являются следующие корни зависти.

1. **Равенство** . В основе зависти может быть стремление к равенству. Человек может осознанно или подсознательно считать, что все люди примерно равны, а значит, должны получать от жизни примерно одинаково. Таких людей особенно возмущает и раздражает, когда успеха достигает кто-то из их ближайшего окружения, тот, кто стоит «на одной иерархической ступеньке».

2. **Справедливость** . Зависть — это особое чувство справедливости: «Все должно быть по заслугам!» или «Все в этой жизни должно быть честно!» Проблема в том, что понятия «честно» и «справедливо» каждый человек понимает по-своему. Тем не менее для многих людей очень важно, чтобы богатство и успех приходили именно справедливым путем. Они готовы примириться с тем, что человек заработал миллион долларов, напряженно работая несколько лет и во всем себе отказывая, но когда миллионером становится бомж, выигравший в лотерею, — это невыносимо! Люди, взрастившие свою зависть из этого корня, часто выбирают себе амплуа мучеников. Они страдают от чувства несправедливости,

пытаются свалить вину на более успешного. Заставляя других ощущать себя виноватыми, они в своем воображении словно восстанавливают справедливость в мире.

3. **Успех и богатство других** . Некоторые люди могут перетерпеть умеренный успех окружающих, но излишнее (с их точки зрения) богатство — аморально. В этом случае речь идет не столько о зависти, сколько об определенных этических установках. Такие люди внутренне не готовы к богатству, так как в детстве родители глубоко внушили им мысли, что «трудом праведным не построишь палат каменных» и «все значительные состояния заработаны нечестным путем». Поэтому таких людей очень раздражают богатство и успех других людей, особенно когда они кичатся им.

4. **Обида на судьбу** . Этот корень зависти прорастает у тех, кто излишне верит во всемогущество судьбы и слабо верит в собственные силы. Их очень расстраивает осознание того, что другим людям везет больше, чем им. Им кажется, что фортуна по какой-то причине их невзлюбила, а сами они ничего не могут поделать в этой жизни без помощи внешних обстоятельств. Такие люди ставят свечки в храмах, верят в приметы, возносят молитвы или занимаются магией.

5. **Негативное отношение к другим людям** . Испытывающие зависть по этой причине не очень любят людей и не доверяют им. Возможно, что это итог воспитания, а может быть, следствие каких-то жизненных событий, после которых человек обиделся на весь свет. От ненависти к зависти — один шаг, но такая стратегия не дает выигрыша в жизненной борьбе. Ведь люди прекрасно чувствуют отношение к себе и начинают относиться к завистнику еще хуже. Возникает замкнутый круг, выйти из которого можно, только научившись видеть в людях и хорошие, светлые стороны.

6. **Ревность** . Ревность и зависть — родные сестры. «Это все мое и только мое, — говорит зависть. — Я не желаю, чтобы это было и у другого». «Я хочу, чтобы только у меня была твоя любовь, чтобы ты принадлежал (принадлежала) только мне», — вторит ей ревность, и очень трудно различить их голоса.

7. **Заниженная самооценка** . Люди, у которых зависть произрастает из этого корня, не верят в себя, свои силы и способности. Более того, они по-настоящему не любят и не ценят себя. Другие люди кажутся им более успешными, сильными и удачливыми, хотя объективно это может быть совсем не так. Можно сказать, что зависть таких людей — один из компонентов их комплекса неполноценности.

8. **Неумение извлекать пользу из поражений** . Такие люди не научились правильно относиться к урокам, которые преподает им жизнь. Они с ужасом воспринимают даже малейшие поражения в жизненной борьбе, вместо того чтобы относиться к жизни, как к игре. Их излишне серьезное и ответственное отношение к жизни играет с ними плохую шутку, и они в душе завидуют тем, кто живет легко и непринужденно.

Инструкция. Читайте утверждения и отмечайте справа те варианты, которые в наибольшей степени соответствуют вашей личности: «а» — точно нет; «б» — бывает, но редко; «в» — время от времени; «г» — часто; «д» — да, почти всегда. Над ответами долго не раздумывайте и отмечайте то, что первым делом приходит в голову.

Опросник

№ п/п	Вопросы	а	б	в	г	д
1	Можно ли сказать, что вы испытываете чувство дискомфорта, когда обнаруживаете, что кто-то из ваших знакомых добился успеха, незаслуженного с вашей точки зрения?					
2	Вас раздражает, когда кто-то из ваших знакомых «умничает», показывая свои знания, умения или квалификацию?					
3	Когда кто-то из вашего окружения добивается успеха, вы испытываете уколы зависти и редко думаете о позитивных последствиях этих событий для вас?					
4	Вы считаете, что не обладаете какими-то особыми талантами, отличающими вас от других людей?					
5	Вы любите читать разделы газет или Интернета, где рассказывается о катастрофах и несчастных случаях?					

6	Можно ли сказать, что когда вы читаете о жизни богачей и олигархов, вы думаете, что это богатство они получили незаслуженно?					
7	Вы думаете, что успех большинства артистов и телеведущих незаслужен, так как является делом случая?					
8	Можно ли сказать, что вас больше огорчает сам факт проигрыша, а не его итоговая величина?					
9	Вас задевает, когда ваши знакомые одеваются лучше, моднее вас или покупают вещи в более дорогих и престижных магазинах?					
10	Бывает ли так, что известия о чужих неудачах вас радуют больше, чем свои достижения?					
11	Если бы у вас угнали машину, получили бы вы облегчение, узнав, что в этот вечер машины угнали еще у трех автовладельцев?					
12	Вас легко обидеть?					
13	Вам неприятно сравнивать свои внешние данные с внешностью известных артистов, топ-моделей и победителей конкурсов красоты?					
14	Бывает ли, что другие люди незаслуженно получали то, что по праву должно принадлежать вам?					
15	Вы думаете, что по большому счету вы обыкновенный человек, один из миллионов вам подобных?					
16	Вы считаете себя ревнивым человеком?					
17	Бывает ли, что вы думаете о том, что если бы судьба была бы к вам более благосклонной, вы добились бы в жизни гораздо большего?					
18	Можно ли сказать, что когда вы ревнуете, вам очень досаждают достоинства соперника (соперницы) и вам неприятно слышать об их богатстве, красоте или иных достоинствах?					
19	Возникает ли у вас чувство зависти по отношению к знаменитым личностям (артистам, писателям, музыкантам, спортсменам, политикам и пр.)?					
20	Как вы считаете, призывы к всеобщему равенству правильные?					
Стоимость ответов, баллы		1	2	3	4	5

Ключ . Каждый ответ получает определенное количество баллов (цена каждого ответа обозначена внизу бланка).

Сложите все двадцать цифр, и вы получите итоговый показатель, который отражает вашу склонность к зависти. Средние показатели составляют 22 балла и колеблются в диапазоне от 10 до 29 баллов. Показатель зависти более 30 баллов говорит о выраженности этого греха, а зависть силой более 35 баллов требует работы по ее уменьшению.

Поскольку причины зависти могут быть разными, в методике выделены восемь шкал, каждая из которых отражает тот или иной фактор. Посмотрите, сколько баллов вы заработали по каждой шкале, и занесите полученные баллы в таблицу.

Шкалы									Сумма
Равенство	№ вопроса	2	3	4	9	11	19	20	
	баллы								
Справедливость	№ вопроса	1	6	11	12	14	20	–	
	баллы								
Успех других	№ вопроса	1	6	7	9	13	18	19	
	баллы								
Судьба	№ вопроса	3	7	13	15	17	18	19	
	баллы								
Негатив	№ вопроса	1	5	10	11	13	19	–	
	баллы								
Ревность	№ вопроса	13	14	16	18	–	–	–	
	баллы								
Самооценка	№ вопроса	4	10	12	13	15	–	–	
	баллы								
Неудачи	№ вопроса	3	8	10	14	–	–	–	
	баллы								

Просуммируйте результат по каждой шкале. Если ваши показатели по какой-то шкале существенно выше средних значений, полученных автором методики на выборке молодых людей от 18 до 30 лет (см. ниже), значит, именно эта причина чаще всего лежит в основе вашей зависти.

Средние значения по шкалам: равенство — 64,5 балла; справедливость — 75,5 балла; успех других — 65,4 балла; судьба — 76,5 балла; негатив — 43,5 балла; ревность — 55,9 балла; самооценка — 65,5 балла; неудачи — 34,0 балла.

Шкала «Зависть» из опросника НЧЛ (невротических черт личности)

Инструкция . Прочитайте утверждения. Если вы согласны с ними, поставьте знак «+», если не согласны — знак «—».

Текст

1. Бывает, что я с трудом переношу успех других людей.
2. Порой я испытываю дискомфорт, находясь среди тех, кто богаче меня.
3. Думаю, что похвала часто достается тем, кто ничего не делает.
4. Порой я чувствую себя неуверенно рядом с привлекательными людьми.
5. Думаю, что есть люди, которые всем завидуют.
6. Иногда мне хочется иметь вещь, которая есть у другого.
7. Обычно меня раздражают люди, достигшие высокого положения без особого труда.
8. Думаю, что есть люди, которые из зависти критикуют все хорошее.

Диагноз . Сумма баллов по шкале делится на 8, а результат деления умножается на 10.

Средние данные — 32 балла; минимум — 13 баллов; максимум — 45 баллов.

Опросник «Завистливость»

Инструкция . Прочитайте утверждения и пометьте ту ситуацию, которая типична для вас, знаком «+».

Текст

1. Знакомый (знакомая) хвастается новым костюмом, который сидит на нем (ней) идеально. Вы:

а) скажете, что он полнит;

б) признаетесь, что тоже хотите такой же;

в) искренне восхититесь.

2. У вас умер богатый родственник, но свое наследство он завещал не вам. Вы:

а) напомните, что Бог велел делиться;

б) оспорите завещание в суде;

в) что ж, это была его воля.

3. На вечеринке вы замечаете, что все присутствующие одеты в вечерние наряды и только вы в строгом костюме. Ваши чувства:

а) ничего, я же не в халате;

б) неудобно, все такие красивые;

в) ужасно, не люблю быть хуже всех.

4. Как вы относитесь к фразе «Деньги — это все!»:

а) так и есть;

б) здоровье и счастье близких важнее;

в) деньги не главное, но без них не проживешь.

5. Как вы думаете, вам завидуют?

а) да, безусловно;

б) один-два человека найдутся;

в) я об этом не думаю.

6. Друг (подруга) предлагает вам организовать совместный бизнес. Вы:

а) а что, вдруг получится;

б) рискованно, дружба может пострадать;

в) попробую один (одна), никому не буду должен (должна).

7. Муж (жена) ставит вашего друга (подругу) вам в пример. Вы:

а) разозлитесь;

б) расскажете о нем (о ней) пару неблаговидных случаев;

в) признаете, что вам есть к чему стремиться.

8. Приятель (приятельница) сетует, что ктот-то постоянно прокалывает в его (ее) машине колеса. Вы думаете:

а) «Так этому (этой) воображале и надо!»;

б) нужно проследить, кто это делает;

в) бедняга, сколько он (она) копил (копила) на эту машину.

Ключ . За выбранные утверждения 1а, 2б, 3в,4а, 5а, 6в, 7а, 8а вы получаете по 3 балла; за утверждения 1б, 2а, 3б, 4в, 5б, 6б, 7б, 8б — по 2 балла; за утверждения 1в, 2в, 3а, 4б, 5в, 6а, 7в, 8в — по 1 баллу. Посчитайте набранную сумму баллов. Если она равна 0–8 баллов, то у вас низкий уровень завистливости, 9–16 баллов — средний, 17–24 балла — высокий.

Опросник «Методика исследования завистливости личности»

Источник: С. Т. Бескова. Психологический журнал. 2012. № 2.

** * **

Инструкция . Перед вами опросник, содержащий различные характеристики отношений, состояний и чувств, возникающих при взаимодействии с другими людьми. Оцените, насколько перечисленные ниже утверждения свойственны вам, имея в виду не только сегодняшний день, но и длительный промежуток вашей жизни. Оценку каждого приведенного утверждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу: 0 — полностью не согласен, 1 — скорее не согласен; 2 — согласен наполовину; 3 — скорее согласен; 4 — полностью согласен.

Текст опросника

1. Бывает, что у меня возникает желание распространять слухи о том, кто более успешен.

2. Я часто сравниваю себя с другими.
3. Мне бывает отбидно от осознания того, что моя жизнь сложилась менее удачно, чем у моих знакомых.
4. Я готов согласиться с высказыванием: «Если побить рекорд никак не удается, то возникает соблазн побить его обладателя».
5. Для меня важно, чтобы окружающие меня люди считали меня менее успешным человеком.
6. Меня несколько расстраивает тот факт, что некоторые коллеги более профессиональны и талантливы, чем я.
7. Мои более благополучные знакомые вызывают у меня некоторое раздражение.
8. Я ощущаю триумф, когда в чем-то превзошел соперника.
9. Порой меня охватывает отчаяние из-за того, что я не в силах изменить жизнь к лучшему.
10. Мне неприятно осознание того, что среди моего окружения есть более внешне привлекательные люди, нежели я.
11. Жизнь принесла мне больше разочарований, чем большинству людей.
12. Я предпринимаю все возможное для достижения желаемой цели, вкладывая все свои силы, но успех (материальный достаток, признание и др.) так и не приходит.
13. Успехи и достижения друга в какой-то степени принижают меня.
14. Я считаю, что достоин лучшего.
15. Я чувствую себя несколько униженным, когда значимый для меня человек хвалит кого-то другого, а не меня.
16. Меня огорчает, когда на вечеринке произносится хвалебный тост в адрес моего друга (подруги), а про меня не сказано ни слова.
17. Мне везет в жизни меньше, чем многим другим.
18. Если друг (коллега) более успешен, чем я, то у меня возникает желание изменить предмет сравнения на более выигрышный для меня («пусть у него денег куры не клюют, зато у меня все в порядке с интеллектом»).
19. Бывает, что у меня возникает желание каким-либо образом навредить тому, кто превосходит меня в чем-то значимом.
20. Порой у меня появляются мысли, что я ни на что не способен и жизнь не удалась.
21. Успех многих людей кажется мне незаслуженным.
22. Мне неприятно, когда на друга (подругу) обращают больше внимания женщины (мужчины).
23. У меня не хватает воли и упорства для достижения жизненных целей.
24. У меня улучшается настроение, когда обнародуется информация о неблаговидных делах политиков.
25. Меня раздражают люди, которым все легко дается.
26. Порой у меня возникает сильное желание во что бы то ни стало добиться того, чего достигли другие.
27. У меня вызывает уныние, что другие в отличие от меня могут позволить себе посещать рестораны, путешествовать.
28. Бывает, что я необоснованно критикую того, кто в чем-то меня превосходит.
29. Меня раздражают люди, выставляющие свои успехи и приобретения напоказ.
30. Обидно, когда всю жизнь работаешь, чтобы приобрести квартиру, а другой получает наследство от богатого дядюшки.
31. Превосходство других в какой-то мере обесценивает мои собственные достижения.
32. Я очень хочу добиться общественного признания, престижа, почета, славы.
33. Порой меня мучает вопрос: «Почему все достается другим, а не мне?»
34. У меня пробуждаются недобрые чувства по отношению к людям, которые живут лучше меня.
35. Я люблю похвастаться своими успехами.

36. Мне все приходится достигать самому (самой), а многим все будто бы валится с неба.

37. Хоть и сложно в этом признаться, но неприятности друга (коллеги) порой радуют меня.

38. У меня часто меняется настроение.

39. Я признаю, что многие люди превосходят меня, и это вызывает у меня досаду.

40. Иногда я страдаю от мысли, что у другого есть то желанное, чего у меня нет.

41. Я хочу быть первым во всем.

42. Мне бывает грустно оттого, что семейная жизнь тех, с кем я общаюсь, гораздо гармоничнее моей.

43. Я бы не хотел (не хотела), чтобы друг (подруга) создал (создала) семью с человеком, который был бы похож на мой идеал.

44. Судьба часто ко мне несправедлива.

45. Порой я делаю вид, что не замечаю достижений соперника.

46. Я испытываю некоторую ревность к успехам своих друзей и коллег.

47. Я чувствую некоторую обделенность, когда понимаю, что друг (подруга) умнее, богаче и красивее меня.

Ключ к обработке результатов

Зависть-неприязнь: 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 40, 46, 47.

Зависть-уныние: 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 27, 30, 33, 36, 42, 45.

Маскировочные утверждения: 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 44.

Интерпретация шкал опросника

Шкала «зависть-неприязнь». Субъект испытывает озлобленность, гнев, раздражение, направленные на того, кто добился большего. Это находит выражение в таких отношениях к другому, как ненависть, неприязнь, подозрительность, враждебность. Для такого человека характерно желание превзойти другого любым способом. Однако чаще всего стремление обладать вожделенным, но недосягаемым превосходством сменяется желанием лишить другого предмета зависти, навредить ему (хотя бы в своих мыслях и фантазиях). «Зависть-неприязнь» может проявлять себя и в злопыхательстве, т. е. в исполненном злобы раздраженно-придирчивом отношении к более успешному человеку, а также в таких низменных формах, как клевета, сплетни и беспочвенная критика. Субъект «зависти-неприязни» может быть вполне удовлетворен основными сферами своей жизнедеятельности, однако эмоциональный дискомфорт, вызванный осознанием того, что кто-то имеет больше, присутствует. Завистник убежден, что успехи и достижения другого принижают его, обесценивают его собственные достижения.

Шкала «Зависть-уныние». Испытывая ее, субъект переживает несколько иной спектр эмоций: обиду, досаду, грусть, уныние, отчаяние. Он чувствует себя неуверенным, обиженным, отчаявшимся, бессильным что-либо изменить. Стартовым механизмом запуска «зависти-уныния» является ощущение «незаслуженной непреодолимой обделенности». Субъект предпринимает, как ему кажется, все возможное для достижения желаемой цели, вкладывая все свои силы, но успех (материальный достаток, признание и др.) так и не приходит. И как результат придуманной им же тотальной несправедливости и в конечном итоге неудовлетворенных потребностей возникает завистливое отношение к тем, кто, на его взгляд, менее упорен, трудолюбив и активен, но имеет все то, что не имеет, но очень желает иметь он. Субъект избегает открытых действий, характерных для активного субъекта зависти, «зависть-уныние» имеет другие проявления. Субъект «зависти-уныния» часто умалчивает, игнорирует достижения конкурента как несуществующие или же намеренно восхваляет достоинства менее достойного человека. Кроме того, он часто прибегает к ограничению числа объектов зависти (нисходящее сравнение), а также к изобретению других параметров сравнения. Для субъектов «зависти-уныния» приемлемой является дискредитация соперника («бедный, да честный, богатый, да лукавый») или же

дискредитация желаемого предмета («виноград зелен»).

Опросник «“Черная” зависть»

По материалам Интернета: Лаборатория психотехники.

Приводится сокращенный мной и несколько измененный в формулировках вариант. — *Е. И.*

* * *

Инструкция . Прочитайте утверждения и выразите на бланке свое согласие или несогласие с ними знаком «+» или «—».

Текст опросника

1. Мне обидно, что моя жизнь не так удалась, как некоторым.
2. Мне приятно слышать о разорении олигархов.
3. Мне может испортить настроение тот факт, что кто-то из знакомых купил новую дорогую машину.
4. Мне везет в жизни меньше, чем многим.
5. Большинство знаменитостей ничуть не лучше меня как люди.
6. Я достоин лучшей жизни.
7. Грязные скандалы со «звездами» вызывают у меня чувство злорадства.
8. Меня можно назвать ленивым.
9. Я чувствую некоторую обделенность, когда вижу у моих знакомых счастливую семейную жизнь.
10. Я считаю себя исключительным человеком, не похожим на других.
11. Успех многих людей кажется мне незаслуженным.
12. Чувство вкуса у меня развито лучше, чем у других людей.
13. К сожалению, я родился не в то время и не в том месте.
14. Большинство людей, добившихся успеха, использовали для этого нечистоплотные приемы.
15. У меня появляется злость, когда кто-то выигрывает крупные суммы в лотерее, в которой я тоже участвовал.
16. Некоторым людям везет совершенно незаслуженно.
17. Люди, одетые лучше меня, раздражают меня.
18. Мне бывает обидно, что некоторые живут лучше меня.
19. Я считаю, что излишняя роскошь — это зло.
20. У меня улучшается настроение, когда на олигарха заводят уголовное дело.
21. Я хотел бы иметь намного больше, чем имею.
22. Когда я слышу, что обворовали богатого человека, я думаю: «Так ему и надо».
23. Мне горько от того, что судьба ко мне так несправедлива.
24. У меня вызывают раздражение мои более благополучные знакомые, поэтому я стараюсь с ними реже общаться.

Ключ . Подсчитайте количество положительных ответов: 0–6 баллов — низкий уровень зависти; 7–12 баллов — средний уровень; 13–18 баллов — высокий уровень; 19–24 балла — очень высокий уровень.

2. Методики изучения личностных качеств, влияющих на возникновение зависти

Тест «Гордыня»

Методика взята из книги Ю. Щербатова «Семь смертных грехов» (2010).

* * *

Инструкция . Читайте утверждения и отмечайте справа те варианты, которые в наибольшей степени соответствуют вашей личности: «а» — нет; «б» — скорее нет; «в» — трудно сказать; «г» — скорее да; «д» — безусловно, да. Над ответами долго не раздумывайте и отмечайте то, что первым приходит в голову.

Опросник

№ п/п	**Вопросы**	**а**	**б**	**в**	**г**	**д**
1	Вы часто гордитесь своими успехами?					
2	Вы считаете, что существенно превосходите других людей по каким-то деловым качествам?					
3	Вы стеснительный человек?					

4	Вам хорошо знакомо чувство уверенности в себе, своих силах, значениях и возможностях?					
5	Большинство людей не стоят того, чтобы ради них можно было бы терпеть значительные неудобства?					
6	Правда, что вы не очень любите рассказывать о своих достижениях?					
7	Если вам приходится преодолевать трудности на пути к цели, вы уважаете себя гораздо больше?					
8	Вас раздражает, когда люди не хотят признать вашу правоту?					
9	Правда, что вы не любите наглых, напористых людей?					
10	У вас есть друзья, которыми вы гордитесь?					
11	Вы считаете, что ваши достоинства не оценены в полной мере окружающими и вы в этой жизни заслуживаете большего, чем имеете сейчас?					
12	Можно ли сказать, что вы не любите быть в центре внимания?					
13	Вы могли бы проявить чувство собственного достоинства и отстоять свою позицию, если бы вам противостоял человек гораздо сильнее вас или занимающий очень высокий социальный статус?					
14	Возмущает ли вас ситуация, когда человек, занимающий более низкое социальное положение или более молодой, чем вы, не оказывает вам должных знаков внимания?					
15	Вы согласны с тем, что скромность украшает человека?					
16	Правда, что вы достаточно жестко ругаете себя, когда у вас что-то не получается, но можете похвалить себя, если все-таки выполняете работу хорошо?					
17	Если бы вы достигли высокого общественного положения или крупно разбогатели, то вам бы захотелось похвастаться этим перед старыми друзьями?					
18	Вы могли бы принять христианскую доктрину смирения, призывающую любить врагов, причиняющих вам зло?					
19	Правда, что в жизни вам приходится добиваться всего самостоятельно, прилагая для этого большие усилия, но от этого осознание успехов еще приятнее?					
20	Вы хотели бы, чтобы в газете появилась статья о вас или вас показали по телевизору?					
21	Вы не очень любите рассказывать о себе и предпочитаете скорее промолчать, даже если вам есть чем похвастаться?					
Стоимость ответов, баллы		1	2	3	4	5

Теперь посмотрите, сколько баллов вы заработали по каждому вопросу, и занесите полученные баллы в таблицу, пользуясь следующим ключом:

Шкалы									Сумма
Гордость	№ вопроса	1	4	7	10	13	16	19	
	баллы								
Гордыня	№ вопроса	2	5	8	11	14	17	20	
	баллы								
Скромность	№ вопроса	3	6	9	12	15	18	21	
	баллы								

Просуммируйте результат по каждой из трех строк и определите свой вариант — он выше или ниже средних показателей: гордость — 20–41 балл; гордыня — 14–27 баллов; скромность — 14–27 баллов.

Чтобы оценить вашу общую предрасположенность к греху гордыни, сложите сумму по первой и второй строкам и отнимите от полученной суммы значение третьей строки (гордость + + гордыня — скромность = выраженность греха гордыни).

Полученный результат сравните со средними показателями: менее 21 балла — низкий уровень греха гордыни; от 22 до 37 баллов — средний уровень греха гордыни; от 37 до 47 баллов — повышенный уровень греха гордыни; более 48 баллов — вы погрязли в гордыне.

Опросник «Тщеславие»

Инструкция. Выразите свое согласие или несогласие с предложенными вам ситуациями. Ответ «да» пометьте знаком «+», ответ «нет» — знаком «—».

Текст опросника

1. Часто ли вы останавливаетесь и смотрите на свое отражение в витринах магазина?
2. Думали ли вы когда-нибудь, что неплохо бы сделать косметическую операцию?
3. Вам нравится, когда на вас обращают внимание?
4. Любите ли вы рассматривать свои фотографии, особенно свадебные?
5. Стараетесь ли вы хорошо загореть, прежде чем ехать в отпуск на юг?
6. Мечтаете ли вы побывать на тусовках знаменитостей?
7. Вы причесываете свои волосы больше трех раз в день?
8. Готовясь к поездке за границу, будете ли вы покупать дорогой чемодан?
9. Вам очень хочется иметь какой-нибудь титул или почетное звание?
10. Вы много тратите денег, чтобы поддержать свой внешний вид на уровне современной моды?
11. Вам нравится, когда вас фотографируют?
12. Вы предпочитаете покупать одежду от дорогой фирмы?

Постановка диагноза . За каждый утвердительный ответ начисляется по одному баллу. Подсчитывается сумма набранных баллов: от 0 до 4 — низкий уровень тщеславия; от 5 до 8 баллов — средний уровень; от 9 баллов и выше — высокий уровень.

Опросник «Честолюбие» (1)

Автор Н. Ольшевская. Источник: М.: АСТ, Сова, 2010.

Инструкция . Ответьте, согласны ли вы или нет с предложенными вам утверждениями. Если согласны, обведите номер утверждения кружочком.

Текст опросника

1. Иногда вы думаете, что ваша карьера, работа, вообще жизнь могли бы сложиться и получше.
2. Вы готовы работать вечером и в выходные, только чтобы добиться успеха.
3. После того как достигнута одна цель, вы беретесь за следующую в вашем списке.
4. Вы всегда стараетесь извлечь уроки из ваших побед и поражений.
5. Если вам представляется возможность продвинуться по службе, но при этом потеснить конкурента, вы не задумываясь делаете это.

6. Вы считаете, что человек, если захочет, может добиться многого, если подкрепит свое желание действиями.

7. Вы не прочь сменить работу, пусть даже потеряв достигнутое положение, на другую, более интересную вам.

8. Вы прилагаете все свои усилия, чтобы добиться в жизни успеха.

9. Вы считаете, что попасть на самый верх — достойная цель, за нее стоит бороться.

10. Вас воодушевляет возможность работать на себя, а не на других.

11. Вы постоянно что-то планируете, расчитываете и экспериментируете, чтобы быстрее достичь успеха.

12. Неудачи, которые у вас были, только укрепили ваше желание добиться успеха в жизни.

13. Вы не любите попусту растрачивать время и расстраиваетесть, если такое происходит.

14. Чтобы стимулировать себя к достижению успеха, вы коллекционируете ободряющие девизы и афоризмы.

15. Если вам предложат более высокую должность в другом городе или стране, вы согласитесь.

16. Вы считаете, что вы не хуже других и можете достичь признания.

Определение результата . За каждый ответ да вы получаете по одному баллу. Набранная сумма баллов показывает степень вашего честолюбия: от 0 до 5 баллов — низкое, от 6 до 11 баллов — среднее, от 12 баллов и выше — высокое.

Опросник «Честолюбие» (2)

Тест взят из книги «Психологические тесты на все случаи жизни».

*****

Инструкция . Вам предлагается ряд высказываний. Для каждого высказывания необходимо выбрать один из ответов: «Согласен», «Согласен частично» и «Не согласен». Правильных или неправильных ответов в этом тесте нет. Речь идет только о вашем мнении о себе самом. Отвечайте по возможности спонтанно. Если некоторые вопросы имеют мало отношения к вашему актуальному состоянию, то попробуйте представить себя в соответствующей ситуации.

Шифр ответов

а	Согласен
б	Согласен частично
в	Не согласен

Текст опросника

1. Меня злит, если люди моего интеллектуального уровня достигают большего, чем я.

а	
б	
в	

2. Мне важно, что другие люди признают мои достижения.

а	
б	
в	

3. Я смотрю и такие телепередачи, которые мне не нравятся, но из которых можно чему-нибудь научиться.

а	
б	
в	

4. Я прилагаю усилия по развитию через тренинг тех моих качеств, которые не так хорошо развиты.

а	
б	
в	

5. Меня привлекает решение сложных проблем.

а	
б	
в	

6. Я всегда ставлю перед собой определенные цели, которых потом стремлюсь достигнуть.

а	
б	
в	

7. Я часто работаю в мое свободное время.

а	
б	
в	

8. Я охотно узнал бы о способах улучшения моих собственных возможностей.

а	
б	
в	

9. Во время учебы я был не очень доволен своими результатами.

а	
б	
в	

10. Я не умею «хорошо проигрывать».

а	
б	
в	

11. Я охотно сравниваю мои возможности с соответствующими качествами других людей.

а	
б	
в	

12. Я вряд ли буду воодушевлен деятельностью, которая не находит большого признания.

а	
б	
в	

13. Критику я принимаю близко к сердцу.

а	
б	
в	

14. Я недоволен своими возможностями и знаниями.

а	
б	
в	

15. Я желал бы быть лучшим в моем классе/группе.

а	
б	
в	

16. Я считаю людей, которые ничего не достигли, менее ценными.

а	
б	
в	

17. Игры в компании приносят мне удовольствие, потому что я всегда пытаюсь выиграть.

а	
б	
в	

18. Профессиональная карьера для меня важнее, чем многое другое.

а	
б	
в	

19. Для меня интереснее иметь менее надежное место работы, но с хорошими возможностями роста по иерархической лестнице, чем быть служащим тихой конторы с маленькой вероятностью увольнения.

а	
б	
в	

20. Я охотно руководил бы группой или отделом.

а	
б	
в	

21. Человек, который многого достиг в жизни, изначально мне симпатичен.

а	
б	
в	

22. Я хочу достичь большего, чем мои родители.

а	
б	
в	

23. Будучи спортсменом, я бы не принимал участия в состязаниях, где заранее ясно, что я буду последним.

а	
б	
в	

24. Будучи начальником, я постарался бы быть лучше во всех областях, чем мои сотрудники.

а	
б	
в	

25. Я доволен собой только в том случае, если сделал что-то существенное.

а	
б	
в	

Ключ . За каждый пункт «Согласен» вы получите 2 балла, за «Согласен частично» — 1, а за «Не согласен» — 0 баллов. Сумма баллов всех групп и ваш возраст — основа для выбора интерпретации. В таблице выберите ваше число в соответствующей группе возраста и узнайте, как сильно выражено ваше честолюбие.

В разных возрастных промежутках одному и тому же количеству баллов соответствует различная степень выраженности честолюбия. Поэтому получившуюся у вас сумму баллов ищите в шкале вашего возрастного интервала.

Менее шестнадцати лет

40–50 баллов	честолюбие выражено очень сильно
36–39 баллов	честолюбие выражено сильно
23–35 баллов	честолюбие выражено средне с тенденцией к «сильно»
19–22 балла	честолюбие выражено средне с тенденцией к «слабо»
0–18 баллов	честолюбие выражено слабо

Семнадцать — двадцать один год

35–50 баллов	честолюбие выражено очень сильно
31–34 балла	честолюбие выражено сильно
22–30 баллов	честолюбие выражено средне с тенденцией к «сильно»
14–21 балл	честолюбие выражено средне с тенденцией к «слабо»
0–13 баллов	честолюбие выражено слабо

Двадцать два — тридцать лет

42–50 баллов	честолюбие выражено очень сильно
32–41 балл	честолюбие выражено сильно
26–31 балл	честолюбие выражено средне с тенденцией к «сильно»
20–25 баллов	честолюбие выражено средне с тенденцией к «слабо»
0–19 баллов	честолюбие выражено слабо

Более тридцати лет

40–50 баллов	честолюбие выражено очень сильно
35–39 баллов	честолюбие выражено сильно
28–34 балла	честолюбие выражено средне с тенденцией к «сильно»
23–27 баллов	честолюбие выражено средне с тенденцией к «слабо»
0–22 балла	честолюбие выражено слабо

Интерпретация

Честолюбие выражено очень сильно . Ваше жизненное кредо — все или ничего. Вы стремитесь к успеху любой ценой и болезненно реагируете на успехи других людей. Малейшая неудача негативно отражается на вашей самооценке. А это уже похоже на навязчивую идею. Пора немного ослабить напряжение. Постоянная нервозность отнюдь не способствует достижению блестящих результатов, и вместо долгожданного признания можно получить нервное истощение.

Честолюбие выражено сильно . Вам хочется, чтобы люди хвалили вас за ваши успехи. Это, конечно, неплохо, но неужели вы думаете, что вас больше не за что любить? Тогда вы себя явно недооцениваете.

Честолюбие выражено средне с тенденцией к «сильно». Вы знаете себе цену и стараетесь в выгодном свете подать себя окружающим. Есть много вершин, о покорении которых вы периодически задумываетесь. Ваше честолюбие в основном идет вам на пользу, стимулируя к достижению новых результатов и улучшению старых.

Честолюбие выражено средне с тенденцией к «слабо». Вам хорошо известно, на что вы способны и на что можете рассчитывать. Вы, как говорится, звезд с неба не хватаете. Что ж, если вы удовлетворены, если это то, чего вам действительно хочется от жизни, вам можно только позавидовать.

Честолюбие выражено слабо . Достижение успеха не имеет для вас большого значения. Вы не жаждете добиться любви окружающих, демонстрируя им блестящие результаты. И это, скорее всего, сказывается на вашей профессиональной деятельности не лучшим образом. Встряхнитесь, проявите интерес к жизни, покажите всем, на что вы способны!

Опросник «Жадность»

Инструкция. Вам предлагается высказать свое согласие или несогласие с рядом утверждений. Обозначьте свой ответ в бланке любым значком в колонках справа.

№ п/п	Утверждения	Да	Нет
1	Я покупаю подарки заранее: иду в магазин и запасаюсь кучей всяких мелочей		
2	Неважно, что за подарок я преподношу, ведь я оказываю человеку не материальную помощь, а знак внимания. Главное — красивая упаковка и добрые слова		
3	Я предпочитаю делать подарки своими руками: исчезает необходимость бегать по магазинам и тратить деньги; да и другу приятно, что ради него старались		
4	По-моему, подарок вполне можно заменить искренним нежным письмом или торжественной речью с наилучшими пожеланиями от всего сердца		
5	Неважно, какую сумму денег я потрачу на покупку подарка. Главное, чтобы он был необычным и доставлял радость виновнику торжества		
6.	Делая подарок, я заворачиваю обычные вещи в дорогую фольгу		
7	Я обхожу много магазинов и рынков, прежде чем найду то, что хотел (хотела) подарить		
8	Я дарю подарки по принципу «как ты мне — так и я тебе». Если в прошлый раз друг преподнес мне на день рождения одну лишь открытку, пусть не ждет от меня чего-то стоящего		
9	Я сделаю все для того, чтобы подарок понравился тому, кому он предназначен		
10	В праздники я уезжаю на дачу или в другое отдаленное место		
11	Традиционно мой подарок состоит из букета цветов или открытки		
12	Я могу прийти и без подарка, тем более если в приглашении о такой возможности упоминалось		
13	Я заранее откладываю деньги на подарки. Их стоимость зависит от моих финансовых возможностей, которыми я обладаю в данный момент		
14	Я не дарю дорогие подарки, зато выбираю только полезные и нужные вещи		
15	Я не всегда устраиваю сюрпризы. Часто выполняю желания родственников и друзей, потому что не знаю, что им нужно		
16	По-моему, лотерейный билет — отличный подарок		
17	Я дарю вещи, которые когда-то были подарены мне и ждали своего часа, чтобы быть переданными в другие руки		
18	Накануне праздника я отправляю sms или звоню, чтобы сообщить о том, что внезапно плохо себя почувствовал		
19	Стоимость подарка зависит от личных качеств того, кому я намереваюсь его преподнести		

Ключ . За положительные ответы по пунктам 1, 5, 7, 9, 13, 15 начисляется по 3 балла, за положительные ответы по пунктам 2, 3, 14, 19 — по 2 балла, за положительные ответы по пунктам 4, 6, 8, 10, 11, 12, 16, 17, 18 — по 1 баллу. Подсчитывается набранная сумма баллов. Чем она меньше, тем больше выражена у вас жадность.

Опросник «Склонны ли вы к жадности?»

Инструкция. Выберите тот или иной соответствующий вашему поведению вариант ответа на предлагаемые вопросы и обведите их кружочком.

Текст

1. Вы обычно замечаете, когда вас пытаются обмануть?

Да

Нет

2. В школе или в институте вы когда-нибудь брали деньги за то, что давали списать свои работы?

Да

Иногда

Нет

3. Кто, по вашему мнению, более счастлив — богатые или бедные?

Богатые

Бедные

4. Вы когда-нибудь брали в долг и потом не возвращали?

Да

Иногда

Нет

5. Надо ли жалеть бомжей?

Да

Не всех

Нет

6. Синица в руках лучше, чем журавль в небе?

Да

Нет

7. Даете ли вы деньги в долг?

Всегда

Смотря кому

Нет

8. Что лучше — быть богатым или влюбленным?

Богатым

Влюбленным

9. Любите ли вы хвастаться своими доходами?

Да

Нет

10. Когда вы даете деньги в долг своим близким родственникам, требуете ли, чтобы они вернули вам этот долг?

Да

В зависимости от обстоятельств

Нет

11. Вы подписывались в избирательных листах всяких непонятных партий за деньги?

Да

Иногда

Нет

12. Вы ищете в газетах купоны на скидки?

Да

Редко

Нет

13. Вы когда-нибудь делали благотворительные пожертвования?

Да
Редко
Нет
14. Собираясь с друзьями в кафе, вы скидываетесь наравне со всеми?
Да
Нет
15. Гложет ли вас зависть к богатым?
Да
Иногда
Нет
16. Посещают ли вас мысли, что ваши богатенькие родственники слишком долго задерживаются на этом свете?
Да
Иногда
Нет
Ключ . Ответы «да» оцениваются в 3 балла, ответы «иногда», «редко» и др. — в 2 балла, ответы «нет» — 0 баллов. Подсчитывается набранная по всем вопросам сумма баллов: 30–48 баллов — большая склонность к жадности; 15–29 баллов — средняя; 0–14 баллов — низкая.

Опросник «Алчность»

Тест взят из книги Ю. Щербатых «Семь смертных грехов»

Текст опросника

Первая шкала

1. Если вы получаете незапланированный доход (выигрываете в лотерее, находите деньги или получаете легкий заработок), откладываете ли вы эту сумму на «черный день»?
2. Часто ли вы думаете о потраченных деньгах, снова и снова представляя, на что можно было бы потратить их сейчас, в новых обстоятельствах?
3. Можно ли о вас сказать, что вы зарабатываете гораздо больше, чем тратите?
4. Часто ли вас «давит жаба» в магазине, когда вы вполне способны купить понравившуюся вещь, но вам жалко на это денег?
5. Вы интересуетесь условиями размещения денег в разных банках, сравнивая процентные ставки депозитных вкладов?
6. Можно ли сказать, что вы нередко покупаете вещи на распродажах не потому, что они вам нужны, а просто из-за большой скидки?
7. Бывает ли так, что вы отказываете дать знакомым в долг, потому что вам было жаль денег, и вы боялись, что их не вернут вовремя?
8. Вам приходилось выбирать более дешевый, хотя и неудобный вид транспорта?
9. Было ли так, что вы заходили в несколько магазинов, чтобы сравнить цены на какой-то товар, а потом возвращались туда, где этот товар был дешевле, так как вы не любите переплачивать?
10. Вы любите делать у себя дома запасы продуктов?

Вторая шкала

1. Смотря телевизионное шоу, в котором разыгрываются денежные призы, часто ли вы задумываетесь о сумме выигрыша, прикидывая, как бы потратили эти деньги на месте победителя?
2. Можно ли сказать, что вы больше фиксируетесь не на том, что у вас есть, а на том, чего вам не хватает, а получив желаемое, вы начинаете думать о новых благах?
3. Вы завидуете игрокам на бирже, зарабатывающим на финансовых спекуляциях, и хотели бы сделать состояние на подобных операциях?
4. Можно ли сказать, что в вашем доме скапливаются ненужные вещи, которые вы

покупаете под влиянием спонтанно возникшего желания, а не по необходимости?

5. Часто ли бывает так, что часть продуктов пропадает и их приходится выбрасывать?

6. Приносят ли вам радость походы по магазинам, повышается ли у вас настроение от приобретения новых вещей?

7. Вы готовы испортить отношения со своими коллегами, если вам захочется занять более высокую должность?

8. Любите ли вы роскошь и дорогие вещи?

9. Угнетает ли вас отсутствие возможности купить что-то из дорогих вещей, потому что вам это не по карману?

10. Часто ли вы думаете: «У меня мало денег» или «Как бы разбогатеть»?

Ключ . За каждый утвердительный ответ вы получаете по одному баллу.

Первая шкала: 0–2 балла — щедрая душа; 3–6 баллов — бережливый; 7–8 баллов — скупой; 9–10 баллов — скряга.

Вторая шкала: 0–2 балла — буддистский монах; 3–6 баллов — расчетливый; 7–8 баллов — хотел бы иметь больше; 9–10 баллов — ненасытный.

Баллы по двум шкалам: 1–5 баллов — низкая жадность; 6–13 баллов — средняя жадность; больше 14 баллов — высокая жадность.